

**EXPERIÊNCIAS DE  
APOIO ÀS MICRO,  
PEQUENAS E MÉDIAS  
EMPRESAS NOS  
ESTADOS UNIDOS, NA  
ITÁLIA E EM TAIWAN**

Fernando Pimentel Puga\*

\*Economista do Departamento Econômico do BNDES.  
O autor agradece os comentários de Armando Castelar Pinheiro,  
Fabio Giambiagi, Humberto de Moraes e Silva,  
Maurício Mesquita Moreira e Sheila Najberg,  
bem como o apoio do DEREM/FINAME/BNDES.

---

## **Sumário**

Resumo. . . . .	5
1. Introdução . . . . .	7
2. Características das MPMEs. . . . .	8
2.1. Comparações Internacionais da Participação das MPMEs no Número de Empresas, Emprego e Vendas da Indústria . . . . .	9
2.2. Importância das MPMEs na Criação de Postos de Trabalho. . . . .	10
2.3. Importância das MPMEs nas Exportações. . . . .	11
2.4. Importância das MPMEs na Produção de Inovações . . . . .	12
2.5. Taxa de Mortalidade das MPMEs. . . . .	13
3. Programas de Apoio às MPMEs dos Estados Unidos . . . . .	14
3.1. Programas de Crédito a Empresas da SBA . . . . .	15
3.2. Programas Especiais do Governo Federal de Apoio às MPMEs. . . . .	24
3.3. Incubadoras (Business Incubators). . . . .	27
3.4. Os <i>Clusters</i> de Empresas . . . . .	28
4. Financiamento às MPMEs Italianas . . . . .	30
4.1. Linhas de Crédito para as Empresas Italianas . . . . .	31
4.2. O Sistema Ervet da Emilia-Romagna . . . . .	35
4.3. O Programa da Societa' per L' Imprenditorialita' Giovanile (IG) . . . . .	36
4.4. Os Distritos Industriais. . . . .	37
5. Políticas de Apoio às MPMEs em Taiwan . . . . .	40
5.1. Os Programas de Aval e de Crédito . . . . .	41
5.2. Programas Especiais de Assistência . . . . .	44
5.3. Parques Industriais/Científicos. . . . .	45
5.4. O Programa Centro-Satélites. . . . .	45
6. Conclusão. . . . .	46
Referências Bibliográficas . . . . .	50

---

---

## **Resumo**

Este estudo tem como finalidade analisar as experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) dos Estados Unidos, Itália e Taiwan. Nos Estados Unidos, a importância dessas empresas é ressaltada para assegurar o livre mercado. Na Itália, o incentivo às MPMEs é considerado importante para diminuir as desigualdades regionais. Em Taiwan, tais empresas são vistas como estruturas capazes de responder rapidamente a mudanças na demanda mundial, propondo inovações. Em particular, foram estudados quatro tipos de apoio às MPMEs: linhas de crédito; programas especiais de assistência; programas destinados a favorecer a criação de empresas; redes de cooperação entre empresas, *clusters*, distritos industriais e cooperação entre as MPMEs e as grandes empresas. Os programas de crédito mostram que, embora a taxa de mortalidade das MPMEs seja bastante elevada, a taxa de inadimplência não é necessariamente alta. Os programas de assistência do governo às MPMEs têm tido, cada vez mais, a co-responsabilidade das associações comerciais, instituições de ensino, organizações não-governamentais (ONGs) e das próprias empresas na condição desses programas. As experiências das incubadoras de empresas mostram que os serviços de apoio gerencial às MPMEs possibilitam uma diminuição significativa na taxa de mortalidade dessas empresas. Finalmente, as experiências de desenvolvimento de *clusters*, agrupamentos de empresas e distritos industriais salientam a importância de programas que estimulem a cooperação entre as empresas. Em conjunto, as MPMEs conseguem operar como se fossem uma grande empresa.



---

## 1. Introdução

---

A nova economia global tem se caracterizado por: diminuição das barreiras ao comércio e formação de blocos regionais; maior intensidade no uso da informação e do conhecimento; deslocamento em direção às atividades orientadas para o setor de serviços; e *downsizing* das grandes organizações, assim como fusões e alianças entre as empresas ante essa reestruturação. Esses fatores reduziram as oportunidades de emprego, motivando, cada vez mais, que as pessoas que estão fora do mercado de trabalho criem seu próprio negócio (Lalkaka 1997). Cabe observar que o processo de terceirização de atividades nas grandes empresas, nos últimos anos, também estimulou o crescimento das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs). Entre os fatores que levaram a essa desverticalização da produção, destacam-se o aumento no grau de complexidade dos produtos, a maior eficiência em determinadas etapas do processo de produção e as deseconomias de escala.

O interesse pelas MPMEs aumentou principalmente pelo papel que elas vêm desempenhando na criação líquida de empregos, mesmo em períodos de recessão. Além disso, em diversos setores as MPMEs produziram um volume maior de inovações do que as grandes empresas e provaram ser flexíveis e capazes de se adaptar rapidamente às mudanças tecnológicas. Nos Estados Unidos, o crescimento das pequenas empresas de informática tem sido extraordinário. Em Taiwan, apesar da predominância de MPMEs, o país compete com sucesso no mercado internacional de computadores, componentes essenciais e serviços intensivos em tecnologia (Ernst 1999). Na Itália, as MPMEs localizadas em distritos industriais foram responsáveis por uma parcela bastante significativa das exportações de têxteis, peles, cerâmicas, jóias e máquinas agrícolas.

Como forma de estimular o desenvolvimento das MPMEs, os governos procuraram não apenas conceder empréstimos em condições vantajosas, mas também facilitar o acesso dessas empresas ao sistema financeiro; conceder assistência técnica antes e depois do início das atividades das empresas; e incentivar a cooperação entre elas. Por outro lado, têm aumentado significativamente o apoio financeiro e os serviços prestados por entidades privadas, universidades, associações de indústrias e cooperativas. Em particular, vale ressaltar o papel desempenhado pelas cooperativas de crédito dos distritos industriais italianos nas garantias oferecidas aos financiamentos bancários concedidos às MPMEs.

Este estudo tem como finalidade avaliar modalidades de apoio às MPMEs. Em especial, foram analisadas as experiências dos Estados Unidos, Itália e Taiwan. Os Estados Unidos foram escolhidos pelo tamanho de sua economia. Itália e Taiwan, por

---

serem países nos quais as MPMEs têm grande participação no número de trabalhadores empregados e nas vendas.

Além desta introdução, o estudo possui sete seções. A Seção 2 descreve a importância econômica das MPMEs, a taxa de mortalidade dessas empresas e os principais motivos de suas decretações de falência. As seções 3 a 6 descrevem as experiências de apoio às MPMEs dos Estados Unidos, Itália e Taiwan. Em cada uma das experiências analisadas, foram estudados quatro tipos de apoio:

- 1) linhas de crédito;
- 2) programas especiais de assistência;
- 3) programas destinados a apoiar a criação de empresas;
- 4) redes de cooperação entre as empresas.

Por último, na Seção 7, são apresentadas as principais conclusões do estudo.

## **2. Características das MPMEs**

Nesta seção é analisada a participação das MPMEs no total das empresas, emprego e vendas; na criação de postos de trabalho; nas exportações; e na produção de inovações. Também é estudada a taxa de mortalidade dessas empresas e quais são as principais razões que explicam essa mortalidade.

No entanto, antes de analisar a importância das MPMEs, cabe destacar que não existem padrão e critério únicos para determinar o porte de tais unidades produtivas. As empresas, em geral, são classificadas segundo o número de empregados ou a receita bruta anual. Contudo, também existem países que classificam as empresas em função do valor do capital realizado, como é o caso de Taiwan. A Tabela 1 mostra os conceitos utilizados em diferentes países.<sup>1</sup> O critério é mais restrito em Taiwan e menos nos Estados Unidos. Vale também observar que o critério utilizado no Reino Unido e nos países da União Européia para definir o porte das empresas é cerca de duas vezes maior do que o adotado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, que utiliza como referência o critério do Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul).

---

1 Neste estudo, com o propósito de homogeneizar a notação, é atribuída a sigla “MPMEs” para caracterizar as empresas americanas com menos de 500 empregados. Nos Estados Unidos, entretanto, as empresas são geralmente classificadas como pequenas e grandes, não havendo um critério para determinar o porte da média empresa.

**Tabela 1**  
**CrITÉrios de Classificação do Tamanho das Empresas**

	<i>Micro</i>	<i>Micro e Pequenas</i>	<i>MPMEs</i>
<b>Brasil</b>			
BNDES (receita bruta anual)	US\$ 400 mil	US\$ 3,5 milhões	US\$ 20 milhões
Estatuto da MPE (receita bruta anual)	R\$ 244 mil	R\$ 1,2 milhão	–
Receita Federal (receita bruta anual)	R\$ 120 mil	R\$ 1,2 milhões	R\$ 24 milhões
Sebrae <sup>a</sup>			
– indústria (empregados)	20	100	500
– comércio e serviços (empregados)	10	50	100
<b>Canadá</b> (empregados)	–	–	250
<b>Coréia do Sul</b> – indústria (empregados)	–	20	300
<b>Estados Unidos</b> (empregados)	–	–	500
<b>Japão</b> (empregados)			
– indústria	–	–	300
– setor atacadista	–	–	100
– setor de varejo e de serviços	–	–	50
<b>México</b> – indústria (empregados)	–	100	250
<b>Reino Unido e União Européia</b>			
(receita bruta anual)	–	US\$ 7,1 milhões	US\$ 40,4 milhões
(empregados)	10	50	250
<b>Taiwan</b>			
– indústria (empregados)	–	–	200
– comércio e serviços (empregados)	–	–	50
– indústria (capital realizado)	–	–	US\$ 1,8 milhões
– comércio e serviços (receita bruta anual)	–	–	US\$ 2,4 milhões

Fonte: *Small Business Administration; OECD; Inegi (1998); BNDES; Sebrae; Receita Federal; UIA (1997); DTI (1999); Deloitte Touche Tohmatsu (1998); SMEA (1998); MOEA (1999a).*

<sup>a</sup>Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

Taxas de câmbio: R\$ 1,75/US\$; US\$ 1,01/EUR; NT\$ 32,74/US\$.

## **2.1. Comparações Internacionais da Participação das MPMEs no Número de Empresas, Empregos e Vendas da Indústria**

Além da dificuldade de conciliar os diferentes critérios utilizados para classificar as MPMEs, as comparações internacionais são dificultadas pelo fato de que, enquanto alguns países adotam a empresa como unidade de estudo, em outros, as estatísticas disponíveis referem-se aos estabelecimentos. Finalmente, existem divergências quanto às classificações nos setores da economia e ao período utilizado para coletar as informações (OECD, 1998).

A Tabela 2 mostra, com base no critério de número de empregados, a participação das MPMEs da indústria de transformação em diferentes países do mundo no número de empresas ou estabelecimentos dos países analisados, no número de empregados e nas vendas. Embora os países adotem critérios diferentes

**Tabela 2**  
**Participação das MPMEs na Indústria de Transformação (%)**

	Critério		No. de Empresas	No. de Empregados	Participação no Valor Adicionado
	(Empresa/ Estabelecimentos)	(Nº de Empregados)			
Brasil (1994)	Empresas	(0-500)	99,3	59,1	41,1 (receita bruta)
Estados Unidos (1993)	Empresas	(1-500)	98,6	38,5	28,1
Itália (1992)	Empresas	(1-500)	99,8	81,0	75,1
Taiwan (1991)	Empresas	(1-500)	99,7	77,8	55,6
Alemanha (1993)	Estabelec.	(1-500)	95,0	52,8	44,9
Canadá (1994)	Estabelec.	(0-500)	98,6	74,8	63,7
Coréia do Sul (1994)	Estabelec.	(4-500)	98,7	66,7	46,5
Japão (1994)	Estabelec.	(4-500)	99,5	78,4	64,6
Reino Unido (1994)	Estabelec.	(1-500)	99,2	63,7	54,1
Taiwan (1991)	Estabelec.	(1-500)	99,7	84,4	73,2 (receita bruta)
México (1993)	Estabelec.	(1-250)	99,1	55,9	30,9

Fonte: OECD; IBGE (1995); Abe e Kawakawi (1997); Inegi (1997).

de classificação das empresas, foi possível precisar, com exceção do México, a importância das empresas/estabelecimentos com menos de 500 empregados. Por outro lado, apenas para Taiwan foram obtidas informações sobre as empresas e estabelecimentos. Já em relação a Brasil, Estados Unidos e Itália, a unidade de estudo é a empresa, enquanto para os demais países a unidade é o estabelecimento.

Em todos os países analisados, as MPMEs respondem por um mínimo de 98% do número de empresas/estabelecimentos da indústria de transformação. Com exceção dos Estados Unidos, as MPMEs empregam mais da metade dos trabalhadores do setor. Analisando exclusivamente os países para as quais foram obtidas informações sobre as empresas com menos de 500 empregados, a participação das MPMEs na economia é maior na Itália e em Taiwan em relação ao Brasil e aos Estados Unidos. No caso dos países para as quais foram obtidas informações sobre os estabelecimentos, a participação das MPMEs é maior em Taiwan, em comparação com Alemanha, Canadá, Japão, Coréia do Sul e Reino Unido.<sup>2</sup>

## 2.2. Importância das MPMEs na Criação de Postos de Trabalho

Nos Estados Unidos, as MPMEs foram responsáveis por 76,5% dos novos postos líquidos de trabalho criados entre 1990

2 Dado que, por definição, o tamanho médio das empresas é maior do que o dos estabelecimentos, podemos concluir que a participação das MPMEs no emprego e nas vendas da indústria de transformação na Itália é também maior do que na Alemanha, Canadá, Coréia do Sul, Japão e Reino Unido.



e 1995, embora representassem em média 53,3% do número de empregados do país no período.<sup>3</sup> A Tabela 3 mostra que embora tais empresas tenham sido responsáveis pela grande maioria das demissões causadas pelo fechamento das empresas, elas também foram as que mais contrataram pessoas, em virtude da abertura de novas firmas. Cabe destacar que as microempresas (com até 19 empregados) foram as que mais contribuíram para o aumento no emprego, tendo elas criado 49% dos novos postos de trabalho, no período, apesar de responderem por apenas 20,2% do emprego.

Na Europa, a criação líquida de postos de trabalho nas MPMEs mais do que compensou a diminuição nas grandes empresas, no período de 1988 a 1995. As empresas com menos de 100 empregados foram responsáveis por quase todos os postos criados, em um ritmo de 259 mil novos empregos por ano (European Commission, 1995). Além disso, durante os períodos de recessão, as pequenas empresas demitiram mais lentamente do que as grandes empresas.

### 2.3. Importância das MPMEs nas Exportações

Nos Estados Unidos, em 1992, das 112,8 mil empresas exportadoras, 108 mil (95,7%) eram MPMEs, respondendo por 29,5% do total de US\$ 349 bilhões de exportações do país,

**Tabela 3**  
**Variação Líquida do Número de Empregados nos Estados Unidos por Tamanho de Empresa: 1990-1995**

	Tamanho das Empresas			% da Classe	
	MPMEs (1-499)	Grandes (500 +)	Total	MPMEs (1-499)	Grandes (500 +)
<b>Variação Líquida do Número de Empregados</b>	(Mil empregados)			(%)	
Novas Empresas	12.127	1.178	13.305	91,1	8,9
Empresas que Morreram	(11.113)	(696)	(11.809)	94,1	5,9
Empresas Existentes	4.228	1.130	5.358	78,9	21,1
<b>Variação Líquida Total</b>	<b>5.241</b>	<b>1.612</b>	<b>6.854</b>	<b>76,5</b>	<b>23,5</b>
<b>Número Médio de Empregados entre 1990 e 1995</b>					
Total	49.952	43.784	93.735	53,3	46,7

Fonte dos Dados Brutos: SBA (1998c).

3 Tais dados são longitudinais, ou seja, o porte das empresas em 1990 é mantido durante os anos analisados, para efeitos de classificação como MPMEs ou grandes empresas. O cenário muda caso sejam utilizados dados *cross-section*, ou seja, considerando as mudanças ao longo do tempo na classificação das empresas. Nesse caso, houve um aumento de 19,4% no emprego nas grandes empresas (7,7 milhões de empregados), contra um acréscimo de 9,9% no emprego nas MPMEs (4,7 milhões de empregados), entre 1990 e 1995. Com isso, a participação das MPMEs no emprego total caiu de 53,7% para 52,5% no período. Essa diferença entre os dados *cross-section* e os longitudinais é explicada pelo fato de um número elevado de MPMEs passar a ser considerado grandes empresas.

conforme mostra a Tabela 4.<sup>4</sup> Já na Itália e em Taiwan, as MPMEs têm desempenhado um papel bastante relevante no volume de exportações. Elas foram responsáveis por 69% do total de US\$ 239 bilhões exportado pela Itália, em 1996. Em relação a Taiwan, somente foram obtidos dados nos quais as MPMEs são classificadas de acordo com o critério do Ministério da Fazenda (empresas com capital realizado inferior a US\$ 1,8 milhão ou menos de 200 empregados). As exportações de tais empresas atingiram US\$ 59,5 bilhões em 1997, representando 48,8% do valor total exportado pelo país.

## 2.4. Importância das MPMEs na Produção de Inovações

Os dados sobre a economia americana mostram que as MPMEs têm um papel de destaque na produção de inovações. Embora os gastos dessas empresas em P&D sejam proporcionalmente menores em comparação com as grandes empresas, elas respondem por mais da metade das inovações. Um estudo realizado pela Small Business Administration (SBA) identificou 8.047 inovações em 362 indústrias, sendo as pequenas empresas responsáveis por 55% dessas inovações (SBA, 1997). Por outro lado, cabe destacar que os dispêndios com P&D pelas pequenas empresas têm crescido significativamente nos últimos anos. A participação dessas empresas nos gastos industriais de P&D aumentou de 5,6%, em 1980, para 14,5%, em 1995.

**Tabela 4**  
**Exportações de Bens por Tamanho de Empresa: Estados Unidos e Itália**

	<i>Empresas (Número)</i>	<i>%</i>	<i>Valor (US\$ milhões)</i>	<i>%</i>
<b>Estados Unidos (1992)</b>				
Micro (0-19 empregados)	66.720	59,1	38.576	11,1
Pequenas (20 – 99 emp.)	29.006	25,7	30.845	8,8
Médias (100 – 499 emp.)	12.300	10,9	33.426	9,6
Grandes (500 + emp.)	4.828	4,3	246.114	70,5
<b>Total das Exportações</b>	<b>112.854</b>	<b>100,0</b>	<b>348.960</b>	<b>100,0</b>
<b>Itália (1996)</b>				
Micro (0-19 empregados)	126.771	78,7	41.486	17,4
Pequenas (20 – 99 emp.)	28.792	17,9	62.417	26,2
Médias (100 – 499 emp.)	4.875	3,0	60.324	25,3
Grandes (500 + emp.)	733	0,5	74.349	31,2
<b>Total das Exportações</b>	<b>161.171</b>	<b>100,0</b>	<b>238.576</b>	<b>100,0</b>

Fonte: SBA (1998a) – Estados Unidos; Istat – Itália.

4 No Brasil, em 1998, as MPMEs responderam por 32,4% das exportações do país em 1998. As microempresas foram responsáveis por 5% das exportações, as pequenas por 9,1% e as médias por 18,3%.

## 2.5. Taxa de Mortalidade das MPMEs

A taxa de mortalidade das empresas de pequeno porte é bem superior à das grandes empresas. Como mostra a Tabela 5, nos Estados Unidos, 99,9% das empresas que morreram entre 1990 e 1995 eram MPMEs. Esse percentual é superior à participação média de 99,7% das MPMEs no total das empresas americanas no período. Por outro lado, apesar de morrerem mais, o número de nascimentos de MPMEs também foi proporcionalmente maior. Em outras palavras, as taxas de mortalidade e natalidade em um período de cinco anos foram, respectivamente, 30,2% e 35,1% no caso das MPMEs, contra apenas 11,9% e 10,2% no caso das grandes empresas. No total, tomando o resultado dos fechamentos e nascimentos de firmas, houve um crescimento no número de MPMEs, enquanto a quantidade de grandes empresas reduziu.<sup>5</sup> Vale observar que o aumento na quantidade de MPMEs deveu-se exclusivamente à variação no número de microempresas, com um acréscimo líquido de 254 mil empresas desse porte. Essas empresas responderam por 89,6% das empresas americanas no período.

Na Itália, 50%, em média, do total das empresas vão à falência durante os cinco primeiros anos de funcionamento.

Diversos motivos costumam ser apontados para explicar as maiores dificuldades das pequenas empresas. Em especial, mencionam-se a falta de informações e a inexperiência do pequeno empresário, os elevados custos de transação e, sobretudo, as dificuldades de acesso ao crédito. De fato, a importância do crédito foi constatada por uma pesquisa elaborada por Sullivan,

**Tabela 5**  
**Variação Líquida do Número de Empresas nos Estados Unidos por Tamanho da Empresa: 1990/1995**

	Tamanho da Empresa			% da Classe	
	MPMEs (1-499)	Grandes (500 +)	Total	MPMEs (10-499)	Grandes (500 +)
<b>Variação Líquida do Número de Empresas</b>	(Mil empresas)			(%)	
Novas Empresas	1.796	1,5	1.797	99,92	0,08
<b>Empresas que Morreram</b>	<b>1.545</b>	<b>1,7</b>	<b>1.547</b>	<b>99,89</b>	<b>0,11</b>
Variação Líquida Total	251	-0,2	250	-	-
<b>Número Médio de Empresas entre 1990 e 1995</b>					
Total	5.115	14	5.129	-	-

Fonte dos Dados Brutos: SBA (1998c).

5 Vale lembrar que esses dados não consideram mudanças ao longo do tempo na classificação das empresas. Neste caso, houve um aumento de 20,4% no número de grandes empresas (2,6 mil empresas), contra um acréscimo de 8,3% no total de MPMEs (411,8 mil empresas). Como visto na Seção 2.2, essa diferença é explicada pelo fato de um número elevado de MPMEs passar a ser considerado grandes empresas.

Warren e Westbrook (1998) sobre as empresas americanas. No estudo, foram realizadas entrevistas com 781 devedores de estabelecimentos dos setores industrial e de serviços dos Estados Unidos, nos quais foi decretada insolvência (*bankruptcy*) em 1994. Os entrevistados apresentaram no mínimo um motivo para a decretação de insolvência, num total de 1.461 respostas. Embora o estudo também englobe as grandes empresas, as MPMEs constituíam a grande maioria de empresas em insolvência.

A Tabela 6 apresenta os resultados das pesquisas. Os itens responsáveis pelo fechamento ou decretação de insolvência das empresas foram agrupados em cinco categorias: problemas financeiros, condições econômicas, motivos internos, impostos e outros. Vale mencionar, no entanto, que, como a maioria dos entrevistados apresentou mais de uma resposta, a soma dos percentuais é maior do que 100%, impossibilitando a agregação dos itens. Contudo, a pesquisa ressalta a relevância dos problemas financeiros para explicar o fechamento ou decretação de insolvência das empresas. De fato, 28% dos empresários alegaram problemas financeiros e 19% reclamaram de disputas com determinado credor.

### 3. Programas de Apoio às MPMEs dos Estados Unidos

O Artigo 2 do U.S. Small Business Act de 1953 define que a essência do sistema econômico americano das empresas privadas é a livre competição. Somente através da livre competição, podem ser garantidos o livre mercado, a livre entrada de novas empresas e as oportunidades de expressão e crescimento das iniciativas pessoais. De acordo com o decreto, esse objetivo só pode ser atingido se a capacidade das pequenas empresas for desenvolvida e encorajada. Assim sendo, o governo deve ajudar,

**Tabela 6**  
**Razões para a Decretação de Insolvência das Empresas Americanas (%)<sup>a</sup>**

<b>Problemas Financeiros</b>	
Financiamento (serviço da dívida elevado, perda ou dificuldade para obter financiamento)	28
Determinado Credor (problemas causados por execução de hipoteca, ação judicial etc.)	19
<b>Cond. Econômicas</b> (concorrência acirrada, aumentos de aluguel e outros custos, queda no valor de imóveis, preços agrícolas etc.)	39
<b>Motivos Internos</b> (má administração, má localização, perda de clientes e dificuldades para coletar contas a receber)	27
<b>Impostos</b>	20
<b>Pessoal</b> (problemas como doença e divórcio)	17
<b>Desastres</b> (fraude, roubo, desastres naturais e acidentes industriais)	10
<b>Outros</b> (tentativa de ganhar tempo para reestruturar o negócio, petições involuntárias etc.)	6

Fonte: Sullivan, Warren e Westbrook (1998).

<sup>a</sup>soma dos percentuais = 166%.

---

aconselhar, assistir e proteger os interesses dessas empresas, além de assegurar que uma parcela justa das compras e dos contratos do setor público seja direcionada a essas empresas.

O principal órgão americano de apoio às MPMEs é a Small Business Administration (SBA), estabelecido em 1953. Durante a gestão do presidente Ronald Reagan, houve uma mudança no foco da política de apoio a tais empresas [Sakura (1998)]. Como parte da estratégia de realizar uma administração enxuta, foi reduzido o quadro de pessoal da SBA e, exceto por alguns poucos programas, foram eliminados os empréstimos diretos concedidos pelo governo federal. Como consequência, passou-se a priorizar a concessão de garantias aos créditos oferecidos pelo sistema financeiro privado às MPMEs. Além dos programas de crédito para MPMEs, a SBA tem realizado empréstimos para vítimas de desastre, destinados às pessoas que estejam tentando reconstruir suas casas e seus negócios após uma calamidade como, por exemplo, enchente, deslizamento de terras, terremoto e furacão. Ao final de 1998, a carteira de aval, empréstimos e financiamento ao capital de risco destinados às MPMEs e de créditos em caso de desastre atingiu cerca de US\$ 50 bilhões. Finalmente, o órgão tem oferecido, em parceria com o setor privado e as instituições de ensino, assistência técnica e gerencial a mais de um milhão de proprietários de MPMEs.<sup>6</sup>

Além do apoio oferecido pela SBA, as MPMEs americanas também contam com o auxílio de programas de outras agências do governo federal, como a Nasa e os Departamentos do Comércio, da Agricultura e do Trabalho; e de incubadoras de empresas (*Business Incubators*). Na Seção 3.1 são analisados os programas da SBA de aval, empréstimos e financiamento ao capital de risco destinados às MPMEs. Na Seção 3.2 são analisados alguns dos principais programas da SBA direcionados às MPMEs, mas que não envolvem a concessão de crédito; e os programas de outras agências do governo federal. Na Seção 3.3 são estudados os “*Business Incubators*”.

### **3.1. Programas de Crédito a Empresas da SBA**

Os programas de crédito a empresas da SBA têm como finalidade facilitar o acesso ao sistema financeiro a MPMEs que não conseguem obter empréstimos em condições satisfatórias em fontes não oficiais. De fato, a entrega de um pedido de assistência financeira ao SBA por um banco é considerada um certificado de que o banco examinou a disponibilidade de crédito do tomador

---

6 O sistema de apoio inclui 69 escritórios distritais, 1.007 Small Business Development Centers (SBDCs), 54 Business Information Centers, 70 Women's Development Centers, 20 Export Assistance Centers, 17 Tribal Information Centers, 15 One-Stop Capital Shops e 12.400 Score volunteers. O órgão também coordena o programa Small Business Innovation Research Programme (SBIR) (ver Seção 3.2.1).

---

dos recursos, levando em conta as condições de crédito na comunidade onde o tomador está operando. Os interessados no financiamento devem demonstrar que nenhum dos acionistas que participam com mais de 20% do valor do empreendimento dispõe dos recursos requeridos. Em geral, o órgão possibilita que as firmas obtenham recursos de longo prazo, adequados ao fluxo de caixa do empreendimento.

### **3.1.1. Características dos Programas de Aval da SBA**

O principal programa da SBA é o 7(a) Loan Guaranty Program, cuja autorização é dada pela seção 7(a) do Small Business Act. Tal programa é utilizado para conceder garantias aos empréstimos utilizados pelas empresas para iniciar suas atividades ou, no caso das empresas existentes, para:

- expansão ou renovação de instalações;
- compra de máquinas e equipamentos;
- financiamento de recebíveis e aumento do capital de giro;
- refinanciamento de dívidas existentes;
- provisão de linhas de crédito sazonais;
- construção de prédios comerciais; e
- compra de terreno ou prédios.

O tamanho de empresa qualificado para a assistência financeira da SBA varia conforme a classificação na indústria. Em especial, são analisados o grau de competição da indústria, o tamanho médio das empresas, a distribuição das empresas por tamanho, os custos de início das atividades e as barreiras à entrada. A Tabela 7 mostra o máximo de receitas anuais ou de empregados que as empresas devem ter. No caso do setor de construção, o critério padrão é que as empresas tenham até US\$ 17 milhões de receitas anuais. No entanto, no caso particular do grupo “Dragagem e Limpeza de Superfície”, por exemplo, o limite é de US\$ 13,5 milhões. Em relação à indústria de transformação, o critério padrão é que as empresas possuam um máximo de 500 empregados. Contudo, as empresas, por exemplo, do grupo “Aviões” ou “Refino de Petróleo” podem ter até 1.500 empregados, enquanto para as empresas de cigarros o limite é de 1.000 empregados.

O valor máximo das garantias é de US\$ 750 mil, com a SBA garantindo até 80% dos empréstimos até US\$ 100 mil e 75% daqueles acima de US\$ 100 mil até US\$ 1 milhão. Para ter acesso aos programas da SBA, as empresas devem estar operando com

**Tabela 7**  
**Tamanho Máximo das Empresas que Podem Requerer Apoio da SBA**  
**(receitas anuais ou empregados)**

<i>Setor</i>	<i>Tamanho Máximo Padrão das Empresas</i>	<i>Tamanho Máximo em Casos Particulares</i>
Varejo	US\$ 5 milhões	US\$ 21 milhões
Serviços	US\$ 5 milhões	US\$ 21,5 milhões
Construção	US\$ 17 milhões	US\$ 13,5 milhões
Agricultura	US\$ 0,5 milhões	US\$ 9 milhões
Atacado	100 empregados	–
Ind. de Transformação	500 empregados	1.500 empregados

Fonte: *National Archives and Records Administration/13 Code of Federal Regulations.*

fins lucrativos e os empréstimos não podem ser concedidos a empresas ocupadas com especulações ou investimentos.

As taxas de juros são negociadas entre as empresas e os bancos, estando porém sujeitas aos limites estabelecidos pela SBA. As taxas podem ser fixas ou variáveis. As taxas fixas não podem ser superiores à *prime rate*<sup>7</sup> referente ao dia em que o formulário de adesão é recebido pela SBA, acrescida de um *spread* que varia em função do prazo de maturação e do montante do empréstimo, conforme mostra a Tabela 8.

No caso de as taxas de juros serem variáveis, o *spread* pode alterar durante o período do empréstimo. No entanto, em nenhum momento esse *spread* pode exceder aos limites fixados nas operações com taxas de juros fixas. Além disso, a magnitude da flutuação nas taxas de juros tem que ser igual à da flutuação da taxa básica. A taxa de juros básica pode ser tanto a *prime rate* quanto a taxa estabelecida pela SBA. Esta última é fixada trimestralmente de acordo com uma média ponderada entre as taxas que o governo federal paga nos seus empréstimos com prazo de maturação próximo ao dos empréstimos da SBA. Finalmente, a frequência em que a taxa pode variar não pode ser inferior a um mês.

O prazo de maturação dos empréstimos depende do modo como as empresas empregam os recursos obtidos e das suas capacidades de pagamento. No caso dos empréstimos para capital de giro, o prazo não deve exceder a sete anos, podendo, no

**Tabela 8**  
**Taxa de Spread Negociada entre as Empresas e os Bancos**

<i>Valor dos Empréstimos</i>	<i>Prazo de Maturação</i>	
	<i>&lt; 7 anos</i>	<i>7 anos ou mais</i>
Até US\$ 25 mil	4,25% a.a.	4,75% a.a.
US\$ 25 mil – US\$ 50 mil	3,25% a.a.	3,75% a.a.
Acima de US\$ 50 mil	2,25% a.a.	2,75% a.a.

Fonte: SBA.

<sup>7</sup> Todas as referências à *prime rate* referem-se a menor *prime rate* publicada pelo *Wall Street Journal* no dia. Em dezembro de 1999, a *prime rate* foi em média 8,5% a.a.

---

entanto, chegar a dez anos caso isso seja necessário para garantir o pagamento. Nos financiamentos de compra de imóveis e equipamentos, o prazo é limitado à vida útil do ativo, porém não pode ultrapassar 25 anos.

A SBA cobra dos bancos, uma única vez, uma taxa de comissão sobre o valor da parcela do crédito garantida. Nos empréstimos com prazo de maturação de um ano ou menos, a comissão é de 0,25%. No caso de empréstimos com maturação acima de um ano e cuja parcela garantida seja de até US\$ 80 mil, a comissão é de 2%. Caso a parcela garantida seja superior a US\$ 80 mil, é cobrada uma taxa de 3% sobre o montante até US\$ 250 mil, de 3,5% para os próximos US\$ 250 mil, e de 3,875% para os montantes acima de US\$ 500 mil. Assim, por exemplo, em um empréstimo de US\$ 800 mil e com US\$ 600 mil garantidos pela SBA, é cobrada uma comissão de US\$ 20.125 ( $0,03 \times \text{US\$ } 250 \text{ mil} + 0,035 \times \text{US\$ } 250 \text{ mil} + 0,03875 \times \text{US\$ } 100 \text{ mil}$ ). Essa taxa, no entanto, pode ser repassada ao tomador do empréstimo, o qual pode pagar com recursos provenientes de empréstimos para capital de giro. Além disso, todos os empréstimos são sujeitos a uma taxa de administração de 0,5% a.a., coletada mensalmente, que incide sobre o montante em vigor da garantia. Essa taxa não pode ser repassada pelos bancos. A SBA também pode instituir multa por atraso no pagamento da taxa de administração.

Já os bancos podem cobrar das empresas uma multa de até 5% sobre os pagamentos vencidos há mais de dez dias. Essa multa não pode ser incorporada ao montante da dívida, sob qualquer circunstância.<sup>8</sup> Uma taxa extraordinária de administração de 2% ao ano pode ser cobrada sobre o montante a pagar pelas empresas nos casos em que o banco tenha que conduzir uma auditoria de campo nas construções, estoques e contas a receber utilizados como colaterais. O banco também pode cobrar despesas de arquivamento, registro e outros serviços. No entanto, a SBA pode, a qualquer momento, rever tais encargos, exigindo que o banco reembolse a empresa. Finalmente, o banco não pode cobrar comissões ou encargos referentes a seguro ou corretagem.

Em conformidade com o objetivo de apoiar somente empresas com dificuldade de acesso ao crédito, incluindo recursos dos próprios acionistas, a SBA exige que os ativos dos acionistas de mais de 20% do empreendimento sejam reavaliados com frequência. Caso o valor desses ativos ultrapasse determinados limites,<sup>9</sup> o órgão exige, com a finalidade de reduzir a sua participação no financiamento, que os acionistas injetem capital.

---

8 A SBA não se responsabiliza pelo pagamento de multa.

9 Quando o valor do financiamento é de até US\$ 250 mil, os donos têm que injetar a parcela dos seus ativos líquidos que seja superior a duas vezes o valor do financiamento ou a US\$ 100 mil, a que for maior. Caso o valor esteja entre US\$ 250 mil e US\$ 500 mil, os donos devem injetar ativos líquidos que ultrapassem 1,5 vez o valor do financiamento ou US\$ 500 mil, o que for maior. Caso o valor seja superior a US\$ 500 mil, os donos devem injetar ativos líquidos que ultrapassem uma vez o valor do financiamento ou US\$ 750 mil, o que for maior.



---

A SBA também exige garantias reais, e quando estas não forem suficientes, garantias pessoais dos principais proprietários das firmas. A primeira espécie de garantia requisitada são os ativos. Como os financiamentos são, na maioria, de longo prazo, as garantias costumam ser os ativos fixos (imóveis, máquinas e equipamentos). Em caso de empréstimo destinado à compra de ativos, estes são postos como garantia. Havendo insuficiência de garantias, pode ser requerida a oneração de ativos pessoais dos proprietários, primeiro as propriedades com fins de produção e depois as próprias residências pessoais.<sup>10</sup> Estas últimas podem ser colocadas como garantia quando assim exigido pelo banco que está efetuando o empréstimo, ou caso as demais garantias oferecidas sejam insuficientes e o valor do financiamento seja igual ou superior a 25% do valor justo de mercado da propriedade. Vale mencionar que é bastante comum a exigência de residências pessoais como garantia, em virtude da grande quantidade de empréstimos para empresários iniciantes, que não dispõem de ativos com fins de produção para empenhar. Propriedades alugadas para terceiros também podem ser apresentadas como garantia. No entanto, a insuficiência de garantias não é motivo de recusa de um empréstimo, caso já tenham sido oferecidos todos os ativos disponíveis das empresas e dos proprietários. O empréstimo somente deve ser recusado quando a empresa não dispõe de condições para pagar com os rendimentos decorrentes da sua atividade.

Os agentes financeiros podem exigir que a SBA honre as garantias no caso de a empresa devedora estar com qualquer prestação vencida há mais de 60 dias corridos. A SBA está dispensada de obrigações caso o agente não tenha solicitado a compra das garantias pela SBA no prazo de 120 dias após a maturação do empréstimo. No entanto, tais prazos podem ser estendidos, caso a SBA e o financiador concordem que a empresa tem condições de pagar o empréstimo em um prazo determinado, ou caso o benefício de estender o prazo exceda o custo da SBA para pagar juros adicionais.

Para recuperar o valor da garantia e o capital emprestado, a SBA e os financiadores podem vender as propriedades pessoais colocadas como garantia dos empréstimos em liquidação. O montante obtido, assim como as despesas justas (tais como, adiantamentos para preservar o colateral e pagamento dos devedores seniores), são rateados entre a SBA e o banco, em função dos respectivos comprometimentos.

Dentro da seção 7(a) do Small Business Act, foram criadas diversas subseções que regulamentam programas destinados a fins específicos, que seguem os mesmos critérios que o 7(a) no

---

10 Proprietários de pelo menos 20% do estabelecimento, em geral, têm que oferecer garantias pessoais para o empréstimo. A SBA pode solicitar garantias de outros proprietários, com exceção daqueles que detenham menos de 5% do negócio.

---

tocante às taxas de juros, às taxas de administração e às multas; porém diferem em uma ou outra condição particular.

- ***CAP Lines***

O CAP Lines ajuda as pequenas empresas a satisfazerem as suas necessidades cíclicas e de curto prazo de capital de giro. O prazo máximo de maturação do empréstimo é de cinco anos. Basicamente os ativos utilizados pelas empresas como colaterais são os ativos de curto prazo financiados pelo empréstimo.

- ***International Trade Loan Program***

O International Trade Loan Program auxilia as empresas que atuam no comércio internacional, que estão se preparando para exportar ou que tenham sido prejudicadas por importações competitivas. Nesse programa, o valor limite garantido pela SBA é superior ao do 7(a) padrão. O órgão pode garantir até US\$ 1,25 milhão em empréstimos destinados a capital de giro e para aquisição de instalações, máquinas e equipamentos. Os bancos têm o direito soberano de retenção sobre os ativos financiados, não sendo aceitos como colaterais os ativos que não estejam localizados nos Estados Unidos.

- ***Exporting Working Capital Program***

O Exporting Working Capital Program ajuda os exportadores na obtenção de capital de giro de curto prazo para compra de matérias-primas e produtos acabados para exportação; para pagamento de materiais e trabalhadores empregados na produção; para cobrir cartas de crédito; e para aquisição de propriedades e imóveis utilizados na produção.<sup>11</sup> Nesse programa, o SBA atua em conjunto com o Export-Import Bank. Nos empréstimos até US\$ 833.333, cabe à SBA conceder as garantias. Para valores acima desse limite, as garantias são processadas pelo Export-Import Bank. A SBA utiliza um formulário de solicitação de adesão de apenas uma página e uma documentação bastante simplificada, e leva somente dez dias para aprovar o pedido. O órgão garante até 90% do principal e dos juros até o limite de US\$ 750 mil (90% de US\$ 833.333). O prazo de maturação do empréstimo se iguala ao ciclo da transação (ou seja, o tempo para gerar o produto para exportação) ou ao prazo da carta de crédito, geralmente de até 12 meses. Contudo, o prazo de maturação não pode ultrapassar sete anos no caso de financiamento de capital de giro e 25 anos para compra de equipamentos, propriedades e imóveis. Os empréstimos têm que estar garantidos com um direito soberano de retenção sobre todos os colaterais associados ao negócio que está sendo financiado. Em geral, os estoques produzidos e os recibos gerados pela exportação que foi financiada são considerados um colateral adequado. Quando necessário, pode ser considerado

---

11 Não pode ser utilizado na compra de imóveis utilizados para fins de investimentos.

---

também o direito de retenção sobre outros ativos da empresa. Geralmente, são solicitadas garantias pessoais dos detentores de pelo menos 20% da empresa.

A SBA possui também dois programas de garantia simplificados e de rápida tramitação. O LowDoc e o SBA Express visam atingir principalmente as MPMEs excluídas do mercado de crédito, especialmente aquelas localizadas em cidades do interior e em comunidades rurais, garantindo empréstimos de até US\$ 150 mil. Em ambos os casos, os bancos submetem o pedido à SBA e obtêm a resposta em 36 horas. No LowDoc, a SBA conta amplamente com os bancos. O programa é bastante simplificado, com um formulário de inscrição de apenas duas páginas. A parte da frente do formulário deve ser preenchida pelas empresas e o verso pelos bancos. A empresa tem que apresentar vendas nos três últimos anos não superiores a US\$ 5 milhões e empregar menos de 100 pessoas. O prazo de maturação depende da capacidade de pagamento do tomador e da finalidade do empréstimo, sendo, geralmente entre cinco e dez anos, podendo chegar a 25 anos no caso de ser destinado à compra de ativos fixos. Como colateral, as empresas devem penhorar ativos disponíveis, embora não sejam recusados empréstimos quando a má qualidade do colateral é o único elemento desfavorável. No SBA Express, a SBA conta totalmente com os bancos, que utilizam os seus próprios formulários e procedimentos para aprovar os empréstimos. Devido a essa flexibilidade, a SBA garante apenas 50% dos recursos.

A SBA também possui outros programas específicos para oferecer garantias aos empréstimos concedidos pelos bancos. O Employee Stock Ownership Plan Program tem a finalidade de prestar assistência financeira aos empregados que desejam adquirir ações com direito a voto da empresa na qual trabalham. O Defense Loan and Technical Assistance Program (Delta) é um programa conjunto da SBA e do Departamento de Defesa destinado a prestar assistência financeira e técnica às pequenas empresas que foram prejudicadas por reduções nos gastos do governo com defesa. Vale observar que, por meio desse programa, a SBA além de oferecer garantias na forma do Programa 7(a) também garante debêntures na forma do CDC-504 Loan Program, mostrado na próxima seção.

### **3.1.2. O CDC – 504 Loan Program**

No Certified Development Company (CDC) – 504 Loan Program, a SBA realiza, por meio de uma CDC, financiamentos de longo prazo a MPMEs para compra de terrenos, construções, máquinas e equipamentos, e para modernização e renovação dos ativos existentes. A CDC é uma corporação organizada de modo a contribuir para o desenvolvimento econômico da sua comunidade ou região. As empresas financiadas não podem ter um patri-

---

mônio líquido superior a US\$ 6 milhões e um lucro líquido acima de US\$ 2 milhões nos dois últimos anos.

O CDC – 504 Loan envolve, basicamente, um empréstimo concedido por um banco privado garantido com um direito soberano de retenção cobrindo até 50% do custo do projeto, um empréstimo concedido pelo CDC (com recursos captados por debênture 100% garantida pelo SBA) garantido com um direito júnior de retenção cobrindo até 40% do custo, e uma contribuição de pelo menos 10% em dinheiro ou ações da empresa que está recebendo o crédito. As debêntures garantidas pelo SBA são reunidas em um fundo comum e vendidas a investidores privados a uma taxa de juros fixa. Em geral, o valor máximo da debênture é US\$ 750 mil, podendo, no entanto, chegar a US\$ 1 milhão. O prazo de maturação pode ser de 10 ou 20 anos.<sup>12</sup> As taxas de juros são calculadas acrescentando um *spread*, definido pelas condições de mercado à taxa dos títulos do Tesouro americano. As taxas de comissão são cerca de 3% do valor da debênture, podendo ser financiadas junto com o empréstimo. Geralmente, os ativos do projeto que está sendo financiado são utilizados como colateral.

### **3.1.3. O Microcrédito – Microloan Program**

No Microloan Program, a SBA disponibiliza recursos para organizações sem fins lucrativos concederem empréstimos. O órgão, além de oferecer garantias, também concede, por meio de intermediários, pequenos empréstimos entre US\$ 100 e US\$ 25 mil, US\$ 10 mil, em média. O prazo máximo de maturação é de seis anos. A taxa de juros e os colaterais requeridos variam em função do intermediário. Muitas vezes, os tomadores do empréstimo são mulheres, em especial aquelas de renda mais baixa.

### **3.1.4. Financiamento ao Capital de Risco**

A SBA financia o capital de risco através do programa Small Business Investment Company Program (SBIC), criado em 1958. SBICs são companhias de investimento privadas com fins lucrativos que oferecem capital de risco e financiamento de longo prazo, além de assistência gerencial às pequenas empresas. Para realizar tais investimentos, as companhias utilizam recursos próprios e recursos obtidos com a emissão de debêntures garantidas pela SBA.

A SBA exige que as SBICs possuam um mínimo de US\$ 5 milhões de capital próprio e de US\$ 10 milhões caso queiram operar com ações preferenciais. Uma SBIC pode, através da

---

<sup>12</sup> Como as debêntures são reunidas em um fundo comum, é importante que esses títulos tenham o mesmo prazo de maturação. Assim sendo, somente esses dois prazos (10 ou 20 anos) são permitidos.

emissão de debêntures garantidas pela SBA, alavancar até 300% do seu capital próprio ou até 400%, se pelo menos 50% do seu capital estiverem investidos (ou comprometidos) em capital de risco. Contudo, as SBICs não podem estar alavancadas em um montante superior a US\$ 90 milhões. As debêntures garantidas pelo SBA são reunidas em um fundo comum e vendidas a investidores privados a uma taxa de juros determinada pelas condições de mercado e com um prazo de maturação de cinco ou dez anos.

As SBICs podem emprestar recursos para as MPMEs na forma de debêntures, debêntures conversíveis em ações, ou comprar ações emitidas pelas empresas. Com raras exceções, não existe limite quanto à natureza dos proprietários de uma SBIC. Os donos podem ser companhias americanas ou estrangeiras, bancos, empresas públicas ou privadas. Contudo, as SBICs não podem exercer controle sobre quaisquer MPMEs. Os investimentos em ações devem ser direcionados para as empresas, não devendo ser utilizados em aplicações em bolsas de valores, a menos que sejam necessárias para garantir a solidez da empresa ou para financiar mudanças no controle da empresa. Finalmente, os empréstimos para as MPMEs devem ter um prazo mínimo de cinco anos.

### 3.1.5. Avaliação dos Programas de Crédito da SBA

Em 1998, a carteira de créditos da SBA atingiu cerca de US\$ 50 bilhões. Descontando os créditos em casos de desastre, a carteira de empréstimos, aval e financiamento ao capital de risco destinados às MPMEs atingiu US\$ 31,2 bilhões. Nos últimos anos, o órgão aprovou entre 45 e 50 mil empréstimos a MPMEs por ano. A Tabela 9 mostra o valor dos empréstimos aprovados pela SBA a essas empresas em 1998 e 1999. Em média, os valores aprovados em 1998 foram de US\$ 233 mil por operação no

**Tabela 9**  
**Valor dos Empréstimos Aprovados pela SBA em 1998 e 1999<sup>a</sup>**  
**(US\$ milhões)**

<i>Programas</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
7(a) Loan Guaranty Program	8.956	8.531
CDC – 504 Loan Program	1.417	1.764
Microloan Program (Garantia)	3	4
Microloan Program (Crédito)	7	11
SBIC (Ações)	234	700
SBIC (Debêntures)	139	462
7(a) e CDC 504 (Delta Loans)	34	36
<b>Total de Empréstimos</b>	<b>10.790</b>	<b>11.507</b>

Fonte: SBA.

<sup>a</sup>Empréstimos Aprovados Líquidos de Cancelamentos.

---

programa de aval (7a Loan), US\$ 380 mil no CDC – 504 Loan Program e US\$ 10 mil no programa de microcrédito. Nesse ano, as SBICs licenciadas pela SBA realizaram 3.456 financiamentos para 2.499 empresas, totalizando US\$ 3,2 bilhões. Desse valor total, 11,2% foram através de debêntures, 21,8%, de debêntures conversíveis em ações, e 67%, de ações.

Embora os empréstimos sejam destinados a MPMEs com dificuldades de acesso a crédito, a taxa de inadimplência foi de 1,39% em 1998, coerente com a realidade dos bancos comerciais. Contudo, apesar de os empresários terem que apresentar garantias para os créditos recebidos, normalmente apenas 30% dos recursos emprestados conseguem ser recuperados nos casos de inadimplência.

O grau de adesão das instituições financeiras aos programas da SBA é bastante elevado, com a participação da grande maioria dos bancos americanos, e pulverizado. A instituição com maior participação responde por menos de US\$ 2 bilhões do total de US\$ 50 bilhões da carteira do órgão, sendo que o terceiro e o quarto maiores participantes respondem por cerca de US\$ 1 bilhão cada um. A SBA (1996) ressalta que, em 1995, as companhias financeiras continuavam sendo as principais instituições a concederem créditos garantidos pela SBA. Os agentes financeiros têm tido bastante autonomia nas decisões sobre os empréstimos. No primeiro trimestre de 1999, cerca de 75% dos empréstimos aprovados pelo órgão (9.479, no montante de US\$ 2,2 bilhões) foram realizados por financiadores preferenciais (*Preferred Lenders*), que processam, encerram, servem e liquidam os empréstimos garantidos com pouca necessidade de documentos e aprovação prévia da SBA; e através dos programas SBA Express e LowDoc, que concedem ampla autonomia aos agentes.

### **3.2. Programas Especiais do Governo Federal de Apoio às Pequenas Empresas**

Atualmente, o governo federal dos Estados Unidos possui diversos programas destinados às MPMEs. Lalkaka (1997) mostra uma pesquisa realizada pelo governo federal e organizações locais que apóiam essas empresas na qual foram analisados 231 programas.<sup>13</sup> A Tabela 10 apresenta os principais resultados obtidos, que são discutidos a seguir.

#### **3.2.1. Small Business Innovation Research Programme**

O Small Business Innovation Research Programme (SBIR) foi o mais utilizado pelos entrevistados e também o mais bem conceituado. O SBIR foi criado em 1983 para estimular a produ-

---

13 Vale observar que na Tabela 10 está também incluído o programa SBIC analisado na Seção 3.1.4.

**Tabela 10**  
**Eficiência dos Programas Norte-Americanos de Apoio às MPMEs**

<i>Programas/Organizações</i>	<i>Agências Governamentais/ Departamentos Envolvidos</i>	<i>% Utilizado<sup>a</sup></i>	<i>% Bem Conceituado<sup>b</sup></i>
Small Business Innovation Research Programme	Todos	69	74
Small Business Development Centre Programme	SBA	66	55
Score/ACE	SBA	48	47
Patent & Trademark Office	Comércio	43	62
Cooperative Extension Service	Agricultura	43	68
Job Training Partnership Act	Trabalho	41	60
Federal Laboratory Consortium	Todos	39	63
Centre for Utilization of Federal Technology	Comércio/Ntis	36	60
Centre for Utilization Programme	Nasa	33	64
Community Development Block Grants	HUD	30	57
Energy Related Inventions	Energia & Comércio/Ntis	30	58
University Centres Programme	Comércio/EDA	27	69
Commercial Use of Space Programme	Nasa	27	67
Small & Disadvantaged Business Utilization	Todos	27	46
Small Business Investment Companies	SBA	27	47
Industry/University Cooperative Research Centres	NSF	26	67
Trade Adjustment Assistance Centres Programmes	Comércio/ITA	25	38
Office of Productivity, Technology & Innovation	Comércio	24	67
Energy Extension Service	Energia	19	59
Computer & Information Science & Engineering	NSF	18	61
National Appropriate Technology Assistance Services	Energia	19	59
Measurement & Engineering Research Grants	Comércio/Nist	8	53
Scientific, Technological & International Affairs	NSF	7	57
Trade Adjustment Assistance Workers	Trabalho	6	46
Math., Science, Computer Learn. & Critical Languages	Educação	2	50

Fonte: Lallaka (1997).

<sup>a</sup>% dos entrevistados que utilizaram o programa;

<sup>b</sup>% dos entrevistados que classificaram o programa como "bom".

ção de inovações destinadas a satisfazer as necessidades do governo federal no setor de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento). Através do programa, é assinado um contrato entre as MPMEs e o órgão do governo federal, pelo qual as empresas recebem apoio financeiro para conduzir projetos de P&D. Todo ano, as agências governamentais participantes do SBIR apresentam uma lista de necessidades de produtos ou processos indisponíveis no momento mas pretendidos pelo governo. As pequenas empresas interessadas em obter um contrato com o governo apresentam, então, uma proposta de até 25 páginas, que é analisada dentro de seis a nove meses.

O programa tem três etapas. Na primeira, que dura cerca de seis meses, são concedidos prêmios de até US\$ 100 mil para o estudo de viabilidade do projeto. Na segunda, prêmios de até US\$ 750 mil são concedidos, por um período de até dois anos, em

---

que deve ser realizado o trabalho de P&D e avaliado o potencial de comercialização do produto. Somente os vencedores da primeira etapa são considerados para a segunda. A terceira é a de comercialização do produto. Nesta última etapa, a empresa não recebe recursos do SBIR, devendo obter o financiamento necessário no setor privado ou em outras agências federais não filiadas ao SBIR.

Dez departamentos de Estado e agências são requisitadas pelo SBIR a utilizar uma parcela dos seus recursos destinados a P&D para premiar as MPMEs (Departamentos da Agricultura, Comércio, Defesa, Educação, Energia, Saúde e Serviços Humanos, e Transporte; Environmental Protection Agency; National Aeronautics and Space Administration (Nasa); e National Science Foundation). O SBIR é coordenado e monitorado pela SBA que, no entanto, não utiliza recursos próprios para apoiar os projetos. Para ter acesso ao programa, as empresas precisam ter menos de 500 empregados e pelo menos 51% das ações com direito a voto devem pertencer a cidadãos americanos. Além disso, não podem ser incluídos projetos que as empresas já tenham iniciado por conta própria.

O SBIR cresceu significativamente desde 1983. Nesse primeiro ano, foram concedidos 686 prêmios na etapa 1 no valor de US\$ 44,5 milhões. Já em 1997, foram premiados 3.328 projetos (US\$ 278 milhões) na etapa 1 e 1.374 (US\$ 844 milhões) na etapa 2, totalizando US\$ 1.122 milhões. De acordo com a SBA (1997), mais de 30% dos projetos na etapa 2 acabam resultando na comercialização de um produto ou serviço.

### **3.2.2. Small Business Development Centre Programme**

O segundo programa mais utilizado pelos entrevistados foi o Small Business Development Centre Programme (SBDC). Fundado em 1979, o SBDC oferece orientação empresarial e apoio técnico a MPMEs. O programa reúne o governo federal, governos estaduais e municipais, institutos de ensino e o setor privado. A SBA subsidia 50% dos orçamentos dos SBDCs, sendo o orçamento para cada centro definido de acordo com a população do distrito servido. Atualmente existem 1.007 SBDCs nos Estados Unidos (57 centros e 950 subcentros) que atendem a mais de cinco mil empresas.

A Association of Small Business Development Centers (ASBDC) (1999) aponta que, em 1996, tais centros contribuíram para que as pequenas empresas obtivessem mais de US\$ 3,3 bilhões em financiamentos, criassem mais de 55 mil novos empregos e gerassem mais de US\$ 5,4 bilhões em vendas. A elevação média dos empregos referentes a todas as empresas americanas foi de 2,4%, ao passo que para as clientes do SBDC houve um incremento de 13,8%. Já o crescimento das vendas do total de



---

empresas americanas foi de 5,8% nesse ano, enquanto as vendas das clientes dos SBDCs aumentaram 22%. Finalmente, essas vendas geraram US\$ 341 milhões em impostos, representando um benefício de US\$ 2,11 para cada dólar investido no programa.

### **3.2.3. O SCORE**

Outro programa muito citado pelos entrevistados é o Service Corps of Retired Executives (SCORE), administrado pela SBA. O SCORE é conduzido por uma associação não lucrativa de executivos aposentados que se dedicam voluntariamente a prestar serviços gratuitos de consultoria às MPMEs. Desde 1964, quatro milhões de clientes foram assistidos pelo SCORE. Somente em 1998, mais de 350 mil empresários foram amparados pelo programa, nos quais os voluntários dedicaram mais de um milhão de horas de trabalho, realizando mais de cinco mil seminários no país.

### **3.2.4. O University Center Programme**

Entre os programas mais bem conceituados, destaca-se, além do SBIR, o University Center Programme, conduzido pelo Departamento de Comércio. Pelo programa, são concedidos recursos para as universidades oferecerem assistência técnica a clientes de áreas economicamente carentes. Para ter acesso ao programa, as universidades precisam apresentar uma proposta relatando as dificuldades da área, as atividades a serem financiadas e a relação dessas atividades com o desenvolvimento da área. Em 1998, o programa concedeu US\$ 6,5 milhões para as universidades (US\$ 94,8 mil por instituição), contra US\$ 6,3 milhões, em 1997, e US\$ 6,8 milhões, em 1996.

## **3.3. Incubadoras (Business Incubators)**

Os Business Incubators (incubadoras de empresas) oferecem espaço físico, serviços de escritório e treinamento gerencial às empresas nos seus estágios iniciais de desenvolvimento. De acordo com Lalkaka e Shafer (1999), o número de incubadoras no mundo aumentou de cerca de 200 para 2.500 nos últimos dez anos. Algumas incubadoras são especializadas em determinado setor, como, por exemplo, biotecnologia e programas de computador, porém a maioria delas abriga empresas de diferentes setores.

Nos Estados Unidos, de um total de apenas 12 programas de Business Incubators em 1980, existiam 587 ao final de 1998. De acordo com a National Business Incubation Association (NBIA) (1998), as incubadoras americanas foram responsáveis pela criação de 19 mil empresas que continuam em atividade e por mais

de 245 mil empregos. As empresas passam em média dois a três anos nas incubadoras até poderem prosseguir sozinhas. Uma incubadora padrão abriga 24 empresas inquilinas e gradua 20 empresas em um período de seis anos. O estado da Pensilvânia possui o maior número de centros, seguido de Nova York, Wisconsin, Texas, Illinois, Califórnia e Ohio. Tais estados fornecem subsídios e outras facilidades para a construção desses centros. A NBIA (1997) salienta que cerca de 87% das empresas que preencheram os requisitos para se graduarem continuam em atividade. A maioria delas estava funcionando por pelo menos cinco anos.

A maioria das incubadoras (51%) é patrocinada por entidades não lucrativas públicas ou privadas; 27% são afiliados a entidades de ensino; 16% são patrocinados, em conjunto, pelo governo, agências não lucrativas e setor privado; 8%, pelo setor privado com fins lucrativos (neste caso, o principal interesse são as recompensas por investir nas empresas inquilinas, obtenção de novas tecnologias e outras transferências de tecnologia); 5% são patrocinados por fontes, tais como, grupos religiosos, organizações culturais, câmaras de comércio etc.

Em um estudo realizado em 50 incubadoras pela NBIA, cerca de 80% dos programas receberam alguma espécie de subsídio do governo (Lalkaka e Shafer 1999, baseado em estudo da NBIA). Como mostra a Tabela 11, em um período de sete anos, as incubadoras analisadas estimularam em média a criação de 702 empregos. O subsídio resultante foi de US\$ 1.109 por emprego. Finalmente, as receitas de impostos geradas foram bem superiores ao subsídio (US\$ 4,96 de receita por dólar gasto com subsídio).

**Tabela 11**  
**Características de uma Incubadora Padrão dos Estados Unidos**

<b>Empregos (período de 7 anos)*</b>	<b>702</b>
Orçamento Operacional Anual	US\$ 278.240
Subsídio Operacional Anual	US\$ 86.250
Subsídio para Investimentos em Capital	US\$ 25.000
<b>Subsídio Total em um Período de 7 Anos</b>	<b>US\$ 778.750</b>
<b>Subsídio/Empregos</b>	<b>US\$ 1.109</b>
<b>Receitas de Impostos/Subsídio</b>	<b>US\$ 4,96</b>

Fonte: Lalkaka e Shaffer (1999).

\* Considerando o emprego indireto de 0,5 trabalhador para cada pessoa ocupada na incubadora.

### 3.4. Os Clusters de Empresas<sup>14</sup>

Os mais famosos *clusters* americanos de empresas são o Vale do Silício (Silicon Valley) na Califórnia e o Rota 128 (Route

14 Porter (1998) define um *cluster* como sendo um grupo geograficamente próximo de companhias interligadas e instituições associadas em um determinado setor, unidas por elementos comuns e complementaridades.

128) em Boston, no estado de Massachusetts. Ambos surgiram nos anos 60 e floresceram nos anos 70 como importantes centros de empresas do setor de informática. Em meados dos anos 80, ambos tiveram um retrocesso devido à competição com as empresas japonesas, no caso do Vale do Silício, e ao crescimento dos computadores pessoais afetando os produtores de microcomputadores no Rota 128. Em 1991, o Vale do Silício recuperou-se, com uma nova onda de pequenas empresas dispostas a disputar novas oportunidades de mercado. O crescimento do Vale do Silício durante os anos 90 foi extraordinário. Diversas MPMEs tornaram-se grandes empresas reconhecidas internacionalmente, tais como, Cisco, Netscape, Inktomi, AboveNet, E\*Trade, Beyond.com, Yahoo!, Mpath e Excite@Home. O Rota 128, no entanto, não apresentou o mesmo desempenho (Ingley 1999). Saxenian (1995) atribui as diferenças de performance entre esses *clusters* ao fato de as empresas do Rota 128, ao contrário daquelas do Vale do Silício, não possuírem uma rede de cooperação.

Além da cooperação entre as empresas, cabe também destacar o importante papel que o capital de risco exerceu para o desenvolvimento do Vale do Silício. A Tabela 12 compara alguns indicadores de receita e de financiamento das empresas do Vale com os de outros *clusters* de empresas do setor de Informática. Em 1998, 28% dos US\$ 14,3 bilhões investidos pelas companhias de capital de risco<sup>15</sup> foram alocados no Vale do Silício. Essa participação aumentou ainda mais no primeiro semestre de 1999, quando o *cluster* recebeu 37% do total de US\$ 12 bilhões investidos nos Estados Unidos.

**Tabela 12**  
**Indicadores de Receita e de Financiamento dos *Clusters* do Setor de Informática**

Clusters <sup>a</sup>	<i>Silicon Valley</i>	<i>Austin</i>	<i>Seattle</i>	<i>Boston</i>	<i>São Francisco</i>	<i>Washington D.C.</i>	<i>Nova York</i>	<i>Los Angeles</i>
Receitas das 100 Maiores Empresas do Setor de Informática (US milhões) <sup>b</sup>	99.095	15.176	14.839	6.182	4.185	2.663	845	112
Número de Lançamentos Iniciais de Ações <sup>c</sup>	15	2	6	2	6	2	8	6
Investimentos em Capital de Risco (US\$ bilhões) <sup>d</sup>	4,0 (28%)	0,2 (1%)	0,4 (3%)	1,9 (13%)	0,7 (5%)	1,0 (7%)	0,9 (6%)	0,6 (4%)

Fonte: *Joint Venture: Silicon Valley Network (1999); Price Waterhouse Coopers Money Tree Report, 1998.*

<sup>a</sup>Austin – “Silicon Hills”; Seattle – “Silicon Forest”; Boston – “Route 128”; São Francisco – “Multimedia Gulch”; Washington D.C. – “Silicon Dominion”; New York – “Silicon Alley”; Los Angeles – “Digital Coast”.

<sup>b</sup>Receitas no período de 12 meses terminados em maio, junho ou julho de 1998.

<sup>c</sup>IPOs (Initial Public Offerings) de jan/97 a mar/99.

<sup>d</sup>Em 1998. Os valores entre parênteses representam a participação do cluster no total de US\$ 14,3 bilhões investidos pelas companhias de capital de risco no ano.

15 De acordo com a *Gazeta Mercantil* (19/08/1999), as empresas de capital de risco compram participações acionárias em empresas iniciantes pequenas, e muitas vezes arriscadas, e freqüentemente lucram milhões de dólares quando essas empresas começam a comercializar suas ações em bolsa.

---

## **4. Financiamento às MPMEs Italianas**

---

Dois aspectos caracterizam o desenvolvimento econômico italiano no período pós-guerra. O primeiro é a ocorrência de uma elevada taxa de crescimento do PIB. O segundo é o aumento das desigualdades regionais, criando um dualismo entre o norte e o sul da Itália. O norte é a parte industrializada, com grandes empresas, enquanto a produção no sul é realizada principalmente por pequenas empresas, que absorveram o excesso de mão-de-obra dos setores mais avançados da economia.

Desde os anos 50, a política do governo italiano de apoio às empresas voltou-se principalmente para o sul do país, incluindo Sardenha, Sicília e outras ilhas, (“Mezzogiorno”), procurando atrair novos investimentos para essa área. Até 1993, diversos incentivos foram concedidos a essa região, destacando-se a isenção por 10 anos do pagamento de impostos de renda das indústrias e de tributos locais, tratamento favorecido no pagamento do imposto sobre o valor adicionado, apoio financeiro, dispensa do pagamento da parcela dos trabalhadores no imposto sobre a previdência social e redução de determinadas tarifas. A partir de 1994, as áreas menos desenvolvidas do país passaram a ser beneficiadas por programas de incentivo da Comunidade Europeia (CE). Também em 1994, foi fundada, pelo Ministério da Fazenda da Itália, a IG (Società per L’Imprenditorialità Giovanile) para substituir o antigo programa estatal de apoio ao jovem empresário (Comitê para o Desenvolvimento do Empreendimento entre as Pessoas Jovens), criado em 1986. Já no norte da Itália, o crescimento das MPMEs foi impulsionado pelo processo de desverticalização da produção das grandes empresas, iniciado entre os anos 60 e 70, em função dos aumentos nos encargos trabalhistas.

No início dos anos 70, no entanto, entre o norte e o sul da Itália surgiu uma “Terceira Itália”. Nessa região, o crescimento das MPMEs foi impulsionado pela formação de “distritos industriais”, nos quais estabeleceu-se um sistema de confiança e cooperação entre tais empresas, que se especializaram na produção de artigos com o slogan “Made in Italy”. Nessas áreas, o desenvolvimento das MPMEs não foi realizado pela descentralização da produção das grandes empresas, mas por laços econômicos, sociais, políticos e culturais históricos, que permitiram que mesmo as estruturas produtivas consideradas ineficientes pudessem ser eficientes nesse caso específico [Becattini (1987)].

Na Seção 4.1 são analisadas algumas das principais linhas de crédito para empresas italianas. Em especial, são estudados os empréstimos concedidos pelo Banco Europeu de Investimentos e pelo Mediocredito Centrale, e o apoio proporcionado pelos consórcios e pelas cooperativas de crédito dos distritos industriais. Na Seção 4.2. é analisado o apoio oferecido pela agência

---

Ervet de desenvolvimento econômico da região da Emilia-Romagna, uma das principais regiões da Terceira Itália. A Seção 4.3 descreve a importância dos distritos industriais da Terceira Itália e compara com os distritos da região do Mezzogiorno, área menos desenvolvida do país, onde o governo concentrou a sua política de apoio às MPMEs. Por último, a Seção 4.4 mostra o programa da IG de incentivo à criação de empresas.

#### **4.1. Linhas de Crédito para as Empresas Italianas**

Na Itália, os bancos locais e as cooperativas de garantia de crédito desempenham um papel de destaque no financiamento às MPMEs. Já em nível federal e internacional, essas empresas contam com as linhas de crédito do Mediocredito Centrale e do Banco Europeu de Investimentos e com o aval do Fundo Europeu de Investimentos.

##### **4.1.1. O Banco Europeu de Investimentos e o Fundo Europeu de Investimentos**

O Banco Europeu de Investimentos (EIB) foi criado em 1958 como uma entidade autônoma e sem fins lucrativos, destinado a financiar investimentos com a finalidade de promover a integração europeia e implementar políticas econômicas da Comunidade Europeia. Os empréstimos e as concessões de aval são concentrados nas áreas mais carentes de investimentos da Comunidade. O EIB financia principalmente projetos de infra-estrutura e investimentos do setor público, porém também apóia projetos elaborados pelas MPMEs.

Os empréstimos do EIB cobrem até 50% do custo do projeto. O prazo de maturação depende do tipo de projeto, podendo ser superior a 20 anos, em casos excepcionais. As operações são financiadas por recursos captados no mercado internacional e por fundos próprios dos países membros. No caso dos empréstimos de até EUR 25 milhões, destinados às MPMEs e a pequenos projetos de infra-estrutura, o Banco atua em conjunto com diversas instituições financeiras dos países membros da Comunidade que intermedeiam as operações. Nesses casos, o Banco financia autoridades locais ou empresas com até 500 empregados e ativos fixos de até EUR 75 milhões. O prazo de maturação varia de cinco a 12 anos, podendo, excepcionalmente, chegar a 15 anos no caso de projetos de novas construções.

Em 1998, o total de empréstimos do EIB atingiu US\$ 33,1 bilhões (EUR 29,5 bilhões), sendo US\$ 28,1 bilhões para países da Comunidade Europeia. O total dos empréstimos para MPMEs e pequenos projetos de infra-estrutura das autoridades locais chegou a US\$ 9,9 bilhões, dos quais US\$ 3,6 bilhões foram para as MPMEs (US\$ 3 bilhões em empréstimos “tradicionais” e US\$

627 milhões em capital de risco). A Itália recebeu US\$ 4,9 bilhões, sendo US\$ 1,2 bilhão destinado às MPMEs e a pequenos projetos de infra-estrutura das autoridades locais (Tabela 13).<sup>16</sup>

O EIB é também o principal acionista (40%) do Fundo Europeu de Investimentos (EIF).<sup>17</sup> Fundado em 1994, o EIF concede aval para projetos europeus de infra-estrutura e para empréstimos destinados às MPMEs; e capital de risco para as MPMEs. Para ter acesso ao aval, as MPMEs têm que ter ativos de até EUR 75 milhões (US\$ 76 milhões),<sup>18</sup> menos de 500 empregados e serem independentes de grandes empresas. O órgão garante até 50% do custo total do projeto. Ao final de 1998, o total de aval concedido pelo EIF, desde a sua criação, atingiu US\$ 2,9 bilhões, sendo US\$ 964 milhões destinados às MPMEs. Somente em 1998, o Fundo concedeu US\$ 195 milhões em aval para essas empresas.

**Tabela 13**  
**Empréstimos do Banco Europeu de Investimentos (EIB)**  
**(US\$ milhões)<sup>a</sup>**

	1998		1994-1998	
	Total	MPMEs e Pequenos Projetos de Infra-estrutura	Total	MPMEs e Pequenos Projetos de Infra-estrutura
Bélgica	961	165	4.722	1.598
Dinamarca	834	39	4.614	295
Alemanha	5.788	2.657	20.197	9.084
Grécia	824	402	3.895	844
Espanha	3.530	1.183	17.102	3.613
França	3.177	2.285	15.300	8.039
Irlanda	295	169	1.534	847
<b>Itália</b>	<b>4.913</b>	<b>1.151</b>	<b>22.271</b>	<b>6.295</b>
Luxemburgo	122	19	347	26
Holanda	477	50	2.771	674
Áustria	401	76	1.974	376
Portugal	1.686	75	7.788	205
Finlândia	617	56	1.721	193
Suécia	744	63	3.251	175
Reino Unido	3.443	868	16.709	2.552
Outros	316	–	2.174	18
<b>Total Comunidade Européia</b>	<b>28.129</b>	<b>9.258</b>	<b>126.370</b>	<b>34.836</b>
<b>Total<sup>b</sup></b>	<b>33.068</b>	<b>9.923</b>	<b>141.371</b>	<b>36.871</b>

Fonte: EIB.

<sup>a</sup>Taxa de Câmbio – US\$ 1,12/EUR (1998); US\$ 1,20/EUR (1994-1998).

<sup>b</sup>Inclui países do Centro e Leste Europeu, África, Ásia e América Latina.

16 Desse total de US\$ 1,2 bilhão, US\$ 115 milhões foram intermediados pelo Mediocredito Centrale, o qual será analisado na seção seguinte.

17 Os demais acionistas são as instituições financeiras públicas e privadas dos 15 países membros da Comunidade.

18 De acordo com a taxa de câmbio de 31/12/99 (US\$ 1,01/EUR).

---

#### 4.1.2. O Mediocredito Centrale

O Mediocredito Centrale foi fundado em 1952 como um banco de desenvolvimento italiano destinado a oferecer empréstimos de médio e longo prazo para as empresas e créditos para apoiar as exportações. Durante os anos 50 e 60, período pós-guerra, o órgão teve um papel de destaque na industrialização da Itália. Nos últimos anos, após a sua transformação em uma sociedade anônima em 1994,<sup>19</sup> o crescimento do Banco intensificou-se.

Atualmente, a instituição possui diversas linhas de crédito destinadas às MPMEs, tais como:

- **Apoio à Aquisição de Máquinas e Equipamentos (Lei Sabatini, 1329/65):**<sup>20</sup> o banco concede créditos de até ITL 3 bilhões (US\$ 1,8 milhões) a MPMEs para compra de máquinas, sendo financiados até 100% do custo da máquina;
- **Apoio a Consórcios (Lei 317/91):** o banco concede créditos de até ITL 2 bilhões (US\$ 1,2 milhões) para criação de consórcios formados por pelo menos cinco MPMEs, sendo financiados até 80% da despesa prevista em áreas de menor desenvolvimento e até 60% nas demais áreas;
- **Apoio à Inovação Tecnológica e à Proteção Ambiental (Lei 598/94):** o banco concede créditos de até ITL 3 bilhões (US\$ 1,8 milhões) a MPMEs para investimentos em novas tecnologias e em proteção ambiental, sendo financiados até 70% do programa;
- **Apoio ao Capital de Risco (Lei 100/90 e Lei 19/91):** o banco financia até 70% dos investimentos em capital de risco, com uma participação de até 25% do capital social e limitada a um máximo de oito anos, em um montante de até ITL 5 bilhões (US\$ 3 milhões) para investimentos em MPMEs.<sup>21</sup>

O banco também estimula a formação de *joint ventures* no exterior, a presença das empresas italianas em novos mercados e as suas participações em licitações internacionais. Ao final de 1998, o total de ativos do banco era de ITL 14,5 trilhões (US\$ 8,8 bilhões) e o patrimônio líquido, ITL 2,4 bilhões (US\$ 1,5 bilhões),

---

19 O Mediocredito Centrale pertence atualmente ao Banca di Roma, cujo processo de privatização foi concluído em novembro de 1997. Os principais donos do Banca di Roma são o Toro Assicurazioni (do Grupo Fiat), o ABN Amro e o Libyan Arab Bank.

20 Os programas governamentais italianos de apoio às empresas são regidos por leis que variam segundo o tipo de financiamento, os beneficiários e os seus objetivos.

21 O Mediocredito Centrale também financia investimentos em capital de risco em grandes empresas. Nesse caso, o montante máximo é de ITL 25 bilhões (cerca de US\$ 15 milhões).

---

sendo a carteira de créditos no valor de ITL 10,1 trilhões (US\$ 6,1 bilhões).

#### **4.1.3. As Cooperativas e os Consórcios de Crédito da Terceira Itália**

Nos distritos industriais das regiões Centro e Nordeste, os consórcios de aval de crédito têm um papel de destaque no financiamento das MPMEs. De acordo com Casarotto Filho e Pires (1999), os consórcios funcionam como uma espécie de ressegurador das cooperativas de garantia de crédito, oferecendo melhores condições para estas últimas negociarem recursos com o sistema bancário.<sup>22</sup> Os autores citam o exemplo do Consorzio Artigian Credit Emilia Romagna, que atende às microempresas, sendo formado por 23 cooperativas de garantia de crédito da região. Em 1995, tais cooperativas deram US\$ 320 milhões em aval, equivalente a 1/3 de toda a atividade das cooperativas de garantia de crédito da Itália.

Para obter o apoio oferecido pelo consórcio, a empresa encaminha um formulário solicitando o financiamento a sua respectiva cooperativa. Esta analisa o pedido e o encaminha ao banco que oferecer as melhores condições. Uma vez aprovada a operação, a cooperativa avaliza 50% do financiamento. Como forma de aliviar o risco do seu seguro, a cooperativa ressegura-se no consórcio em 50% do seu comprometimento. A análise do crédito é facilitada pelo fato de que as próprias cooperativas realizam a contabilidade e atuam como consultoras das pequenas empresas. Em função disso, a taxa de inadimplência é de apenas 0,3%, contra uma média regional entre 6% e 7%. Casarotto Filho e Pires (1999) salientam que em apenas 5% dos casos há necessidade de garantia real oferecida pela pequena empresa.

Um outro exemplo de consórcio é o Consorzi di Garanzia Fidi Industriali Per Le PMI Dell'Emilia Romagna (Fidindustria), que atende às indústrias e sustenta 12 cooperativas de aval de crédito da região (Confidi 1999). O Fidindustria tem 30 anos de atividade e conta com cerca de 3.800 empresas associadas. O consórcio oferece diversos tipos de serviços aos seus associados. No caso dos financiamentos para as MPMEs realizarem programas de investimentos produtivos (inovações tecnológicas, estudo e pesquisa, aumento de produtividade, consolidação empregatícia etc.), é oferecido um aval de 30% da operação. O valor do financiamento não pode ultrapassar a ITL 3 bilhões (US\$ 1,8 milhão) e tem que ser de no mínimo ITL 100 milhões (US\$ 61 mil), com um prazo mínimo de cinco anos e máximo de sete anos. Além disso, o consórcio concede aval de 50% no caso dos financiamen-

---

22 De acordo com Casarotto Filho e Pires (1999), estima-se em 120 mil o número de empresas industriais na Emilia Romagna, sendo 50% delas associadas a cooperativas de garantia de crédito.



---

tos que favorecem a internacionalização da empresa. O prazo máximo da operação é de sete anos.

O Fidindustria também oferece aval, com o auxílio da União Européia, para os financiamentos destinados à criação de uma empresa, à reestruturação da atividade e ao fomento de atividades típicas locais, no valor máximo de ITL 1,5 bilhão (US\$ 909 mil) para áreas em declínio industrial, e de US\$ 2 bilhões (US\$ 1,2 milhão) para áreas montanhosas. Por último, o consórcio, com o apoio do EIF, oferece aval aos empréstimos concedidos às empresas de no máximo ITL 1,9 bilhões (US\$ 1,2 milhão), com um prazo mínimo de três anos e máximo de sete anos, destinados à produção de equipamentos, tecnologias e serviços não poluentes.

As MPMEs são definidas pelo Fidindustria como sendo aquelas empresas com menos de 250 empregados e faturamento anual não superior a EUR 40 milhões (US\$ 40,4 milhões). O consórcio cobra das empresas uma comissão de 0,30% pela garantia prestada; uma cota social de ITL 200 mil (US\$ 122); e uma cota a “fundo de risco do aval” de 2% do valor do financiamento, que é restituída no momento da amortização. A taxa de juros cobrada é geralmente calculada acrescentando um *spread* de 1 a 1,25 ponto percentual (dependendo do banco e do tipo de operação) à taxa Euribor anual. Em junho de 1999, a taxa Euribor de 12 meses era em média 2,838%.

#### **4.2. O Sistema Ervet da Emilia-Romagna**

A Ervet é uma agência de desenvolvimento econômico da região da Emilia-Romagna criada, em 1974, com a finalidade de implementar uma política industrial em nível local. Nos anos 80, a agência implementou uma rede de centros especializados (Business Service Centers) dedicados a suprir as demandas das empresas da região:

- Aster: opera no setor de inovações técnicas e científicas;
- Cermet: centro para o certificado de produto e da qualidade do processo;
- Cesma e Democenter: auxilia os setores de máquinas para a indústria de transformação e automação industrial;
- Cercal e Citer: auxiliam, respectivamente, as indústrias de sapato e têxtil.
- Centroceramico e Quasco: auxiliam, respectivamente, as indústrias de cerâmica e construção.

---

Juntamente com a matriz, esses centros formam o Sistema Ervet.

A maior parte do capital da Ervet (80%) é público e pertence à região da Emilia-Romagna; 18,5% pertencem a bancos, 0,9%, às câmaras de comércio e aos municípios, e 0,5% às associações empresariais. A Ervet tem concentrado os seus esforços na promoção da internacionalização das empresas da região. Para tanto, o sistema disponibiliza informações, realiza seminários, auxilia na produção de inovações e na execução de projetos, e facilita a integração das empresas com órgãos públicos e associações empresariais. Em 1996, o Sistema Ervet operou com um orçamento de ITL 17 bilhões (US\$ 11 milhões), sendo 58% provenientes do orçamento da região da Emilia-Romagna; 19% de fundos públicos para projetos específicos; 19% da União Européia; 2% de empresas e associações empresariais; e 2% de entidades públicas.

#### **4.3. O Programa da Societa' per L' Imprenditorialita' Giovanile (IG)**

Fundada como uma companhia limitada em julho de 1994, a IG tem como finalidade criar empresas nas áreas menos desenvolvidas do país. A instituição opera utilizando recursos regionais, nacionais e da Comunidade Européia por meio de convênios estipulados com as autoridades locais, as organizações econômicas e as entidades privadas, além de administrar diretamente programas da Comunidade. Até 1998, a IG administrou recursos da ordem de US\$ 2,9 bilhões (ITL 4.777 bilhões). Ao final desse ano, a instituição empregava 234 pessoas e possuía um patrimônio líquido de US\$ 7,4 milhões (ITL 12.284 milhões), sendo US\$ 6,2 milhões pertencentes ao Ministério da Fazenda, US\$ 545 milhões à Companhia Financeira Industrial (Compagnia Finanziaria Industriale), US\$ 303 milhões ao Fundo de Desenvolvimento (Fondo Sviluppo), US\$ 303 milhões ao Fundo Cooperativo (Coopfond) e US\$ 61 milhões ao Fundo Geral (General Fond).

O principal programa conduzido pela IG é a Lei 44, criada em 1986,<sup>23</sup> por causa da necessidade, percebida pelo governo, de diminuir as diferenças no grau de desenvolvimento econômico entre o norte do país e o sul (região do Mezzogiorno). Por meio desse programa, é oferecida assistência a pessoas jovens, entre 18 e 35 anos, para criarem uma empresa. Desde o início da etapa do investimento e por um período de dois anos, as novas empresas são monitoradas pela IG, mediante um tutor.<sup>24</sup> A instituição auxilia na promoção, seleção de projetos, financiamento e assistência técnica para a empresa iniciar suas atividades e presta

---

23 A IG herdou as atividades de criação de empresas em áreas deprimidas economicamente da "Comitato per lo Sviluppo di Nuova Imprenditorialità Giovanile", iniciada em 1986.

24 O custo do monitoramento é de cerca de 4,7% do valor do investimento planejado.

serviços de consultoria após o começo do seu funcionamento. Os investimentos previstos não podem ser superiores a ITL 5 bilhões (US\$ 3 milhões). Conforme mostra a Tabela 14, a instituição financia até 90% do investimento, sendo entre 40% e 50% a fundo perdido; além de 50% das despesas administrativas. Os serviços de assistência técnica e de formação empresarial são gratuitos. A instituição também incentiva a criação de empresas em áreas menos desenvolvidas das regiões Centro e Norte do país. Nesses casos, no entanto, o valor máximo do auxílio concedido é de 60% a 80% do valor do financiamento, dependendo do grau de desenvolvimento da área, sendo entre 5% e 20% a fundo perdido.

Nos últimos 12 anos (desde a criação do programa), foram analisados 5.918 projetos, sendo 1.490 aprovados. Esses projetos necessitaram de investimentos no valor de ITL 3,9 trilhões (US\$ 2,4 bilhões), com a previsão de geração de 26 mil novos empregos. Até 1998, 990 empresas já haviam começado a funcionar, dessas, 800 estão atualmente em atividade (ou seja, uma taxa de sobrevivência de 80%), sendo responsáveis pelo emprego de 13 mil pessoas e por uma receita anual superior a ITL 1,6 trilhões (US\$ 1 bilhão). Cabe observar que essa taxa de sobrevivência é bastante superior à média da economia italiana, de 50% durante os cinco primeiros anos de funcionamento das empresas.

**Tabela 14**  
**Programa da IG (Lei 44) de Financiamento às MPMEs**

<i>Máximo de Auxílio Público para o Investimento</i>	<i>Província</i>	<i>Máximo de Auxílio Público para Despesas Administrativas</i>	
		<i>Anos de Atividade</i>	<i>Contribuição</i>
90% do investimento • 50% – a fundo perdido  • 40% – mútuo subsidiado	Benevento, Potenza, Catanzaro, Cosenza, Crotone, Reggio Calabria, Vibo Valentia, Agrigento, Caltanissetta, Enna, Messina, Trapani, Nuoro, Oristano	1º ano	50% da despesa até um máximo de ITL 600 milhões
		2º ano	50% da despesa até um máximo de ITL 1.070 milhões
90% do investimento • 40% – a fundo perdido • 50% – mútuo subsidiado	Avellino, Caserta, Napoli, Salerno, Bari, Brindisi, Foggia, Lecce, Taranto, Matera, Catania, Palermo, Ragusa, Siracusa, Cagliari, Sassari		

Fonte: IG.

#### 4.4. Os Distritos Industriais

Em diversas regiões da Itália, as MPMEs organizaram-se em áreas geograficamente definidas denominadas “distritos industriais”. Nessas áreas, cada grupo de empresas é especializado em determinadas etapas da produção ou do serviço de distribuição e, os grupos se complementam a ponto de estabelecer uma espécie de interdependência “orgânica” criando uma comunidade [Coppola, Giordano, Farace e Mazzota (1999)]. Nesse sistema, as MPMEs conseguiram obter as economias de escala existentes nas grandes empresas. Em especial, desenvolveram

---

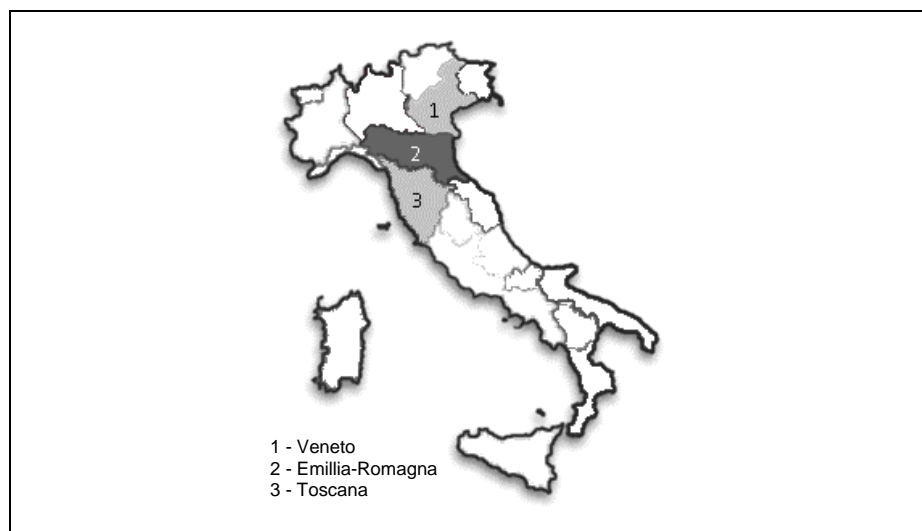
uma habilidade de oferecer produtos com qualidade, escolha, flexibilidade, rapidez e inovações.

A pequena empresa nos distritos industriais não fica sozinha; uma condição para o seu sucesso é o sucesso de toda a rede de empresas da qual faz parte [Sengenber e Pyke (1991)]. A proximidade geográfica facilita a cooperação entre as empresas, permitindo não somente menores custos e maior rapidez nos negócios entre as empresas, mas também uma melhor divulgação de inovações tecnológicas. As informações são compartilhadas informalmente e por meio de cooperativas, associações de empregados e trabalhadores ou centros de serviços. Além disso, essas instituições permitem que as pequenas empresas consigam coletivamente arcar com custos que uma empresa sozinha não suportaria. A cooperação, por outro lado, não impede a competição entre as empresas. O intenso contato entre as empresas localizadas em uma mesma área inibe as imitações. Em geral, no entanto, existe uma competição horizontal (entre as empresas) e uma cooperação vertical. Porém, é comum as empresas que atuam numa mesma etapa da produção unirem-se para atender a uma grande encomenda.

Os principais distritos industriais italianos estão localizados na Terceira Itália que compreende as regiões de Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia-Giulia, Liguria, Emilia-Romagna, Toscana, Umbria, Marche e Lazio. Os principais distritos industriais estão localizados nas províncias de Veneto, Emilia-Romagna e Toscana, mostradas no Mapa 1, e respondem por uma parte significativa das exportações italianas.

A Tabela 15 apresenta a participação nas exportações de determinados setores da indústria e do comércio, em 1996, dos distritos industriais da Terceira Itália especializados em determi-

**Mapa 1**  
**Localização das Regiões de Veneto, Emilia-Romagna e Toscana**



**Tabela 15**  
**Participação dos Distritos Industriais Especializados da Terceira Itália nas**  
**Exportações da Indústria e do Comércio, por Setor – 1996**  
**(%)**

<i>Região</i>	<i>Têxtil e Acabamentos</i>	<i>Peles</i>	<i>Cerâmica, Vidro e Móveis</i>	<i>Jóias, Inst. Musicais, Art. Esportivos e Brinquedos</i>	<i>Indústria Mecânica</i>
Trentino-Alto Adige	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3
Veneto	7,0	14,0	8,5	12,9	2,9
Friuli-Venezia Giulia	0,0	0,0	6,2	0,0	0,1
Emilia-Romagna	2,4	0,1	12,7	0,0	3,6
Toscana	12,0	14,3	1,8	25,5	0,0
Umbria	0,6	0,0	0,4	0,0	0,0
Marche	0,9	12,7	2,9	1,2	0,0
Lazio	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>22,9</b>	<b>41,1</b>	<b>33,3</b>	<b>39,6</b>	<b>6,9</b>

Fonte: Istat (1998).

nado setor.<sup>25</sup> Em relação ao setor têxtil, por exemplo, destaca-se o distrito de Prato, na região da Toscana, que respondeu por 10,8% (cerca de US\$ 3 bilhões) das exportações do setor (US\$ 29 bilhões), chegando a 25% no caso das vendas externas de tecidos. De acordo com Minindustria (1999), na área de Prato existem, atualmente, mais de 11.500 empresas empregando 48 mil pessoas, sendo possivelmente a mais importante concentração de atividade têxtil no mundo. No caso do setor de peles, Arzignano (Veneto) e Santa Croce Sull'Arno (Toscana) detinham 26,8% e 21,5%, respectivamente, das exportações de couro; enquanto Montebelluna (Veneto) respondeu por 9,5% das vendas externas italianas de calçados.

O distrito de Sassuolo, na Emilia-Romagna, é considerado o centro nacional de exportação de azulejos, tendo respondido por 51,3% das vendas externas do país em 1996, e por 9,3% das exportações do setor de cerâmica, vidro e móveis. Atualmente, existem cerca de 220 empresas nesse distrito que empregam mais de 21 mil trabalhadores. Vicenza (Veneto) e Arezzo (Toscana) responderam por mais da metade das exportações de jóias, em 1996. Finalmente, no caso da indústria mecânica, 10% das exportações de máquinas agrícolas foram realizadas por Modena (Emilia-Romagna) e 23% das exportações de instrumentos óticos e aparelhos fotográficos foram provenientes de Padova e Pieve di Cadore, ambos localizados na província de Veneto.

Os distritos industriais também se desenvolveram na região do Mezzogiorno (que inclui Abruzzo, Molise, Campania,

25 Os distritos industriais da Terceira Itália também se destacam por seus indicadores sociais. Cossentino, Pyke e Sengenberger (1996) apontam que a taxa de desemprego, tanto em Veneto como na Emilia-Romagna, era de 6% em 1994, contra uma taxa de 11% para o total da Itália e de 22% na Sicília. Em 10 de 11 distritos industriais de Veneto, a taxa de desemprego estava abaixo de 4%.

Puglia, Basilicata, Calabria, Sicília e Sardegnia).<sup>26</sup> Solofra (Campania) e Barletta (Puglia), em especial, destacam-se na confecção de peles, respondendo respectivamente por 16,3% das exportações de couro e por 3,5% das vendas externas de calçados. No geral, entretanto, os distritos do Mezzogiorno desempenham um papel pouco relevante nas exportações italianas, em comparação com os das regiões Centro e Nordeste, como mostra a Tabela 16.

**Tabela 16**  
**Participação dos Distritos Industriais Especializados do**  
**Mezzogiorno nas Exportações da Indústria e Comércio,**  
**por Setor (1996)**  
**(%)**

<i>Região</i>	<i>Têxtil e Acabamentos</i>	<i>Peles</i>	<i>Cerâmica, Vidro e Móveis</i>
Abruzzo	0,0	0,0	0,1
Campania	7,0	14,0	8,5
Puglia	0,0	0,0	6,2
<b>Total</b>	<b>7,0</b>	<b>14,0</b>	<b>14,8</b>

Fonte: Istat (1998).

## **5. Políticas de Apoio às MPMEs em Taiwan**

O apoio às MPMEs tem desempenhado um papel de destaque na política industrial do governo de Taiwan. O governo não somente concedeu empréstimos, mas, principalmente, forneceu apoio técnico, estimulando a obtenção de tecnologias internacionais, estabeleceu parques industriais e incentivou associações entre as MPMEs e as empresas de grande porte.

No início dos anos 60, em virtude do fim da ajuda americana a Taiwan, a política industrial do país teve como principal objetivo promover a expansão das exportações.<sup>27</sup> Foram introduzidos programas para estimular o nível de investimento das MPMEs, nos quais eram concedidos incentivos tributários e estabelecidas regras para facilitar a compra de equipamentos e de propriedades com fins industriais. Nos anos 70, o governo procurou desenvolver as indústrias intensivas em capital e a infra-estrutura do país. Em relação às MPMEs, cabe destacar a criação do SMBCGF (Small and Medium Business Credit Guarantee Fund), com a finalidade de facilitar o acesso dessas empresas ao crédito.

<sup>26</sup> Na região Norte também existem distritos industriais, de acordo com a classificação da Istat. Contudo, os distritos dessa região têm, geralmente, características muito diferentes em relação aos das demais regiões da Itália, predominando a formação de redes de fornecedores de grandes empresas.

<sup>27</sup> Em 1958, a US Aid Mission anunciou que a ajuda americana ao país terminaria nos anos 60, forçando o governo de Taiwan a procurar fontes alternativas de obtenção de divisas [Ernst (1998)].

---

Nos anos 80, a política industrial de Taiwan foi direcionada principalmente para o desenvolvimento da indústria de computadores, devido ao seu alto valor adicionado.<sup>28</sup> Dentro dessa política foi estabelecido, em 1980, o Hsinchu Science-Based Industrial Park (HSIP). Em 1981, o Ministério de Assuntos Econômicos (MOEA) criou um departamento, o Small and Medium Enterprise Administration (SMEA), com o encargo único de assistir às MPMEs. Em 1984, foi lançado o programa Centro-Satélite destinado a promover a cooperação em diferentes setores da economia entre as grandes empresas e as MPMEs.

Nas seções seguintes são analisados os programas de aval do SMBCGF e o Taiwan Business Bank; alguns dos principais programas de assistência às MPMEs; o parque científico Hsinchu Science-Based Industrial Park; e o Programa Centro-Satélites lançado pelo governo para estimular a cooperação entre as grandes empresas e as MPMEs.

## **5.1. Os Programas de Aval e de Crédito**

### **5.1.1. O Programa de Aval do SMBCGF**

Em 1974, foi criado o Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF), destinado a conceder aval aos créditos a MPMEs promissoras mas com garantias insuficientes para conseguirem empréstimos no sistema financeiro. O Fundo é uma entidade sem fins lucrativos, cujo capital é constituído principalmente por doações irregulares do governo federal, governos locais e instituições financeiras. A instituição financeira tem que assinar um contrato com o SMBCGF, que lhe permite realizar empréstimos garantidos. Nessa ocasião, a instituição assume o compromisso de fazer doações ao SMBCGF.<sup>29</sup> Ao final de 1999, as doações totalizavam NT\$ 19.958 milhões (US\$ 610 milhões), sendo 83,78% provenientes do governo federal e dos governos locais e 16,22% de instituições financeiras.

Desde a sua criação, em julho de 1974, até o final de 1999, o Fundo ofereceu garantias de US\$ 62,4 bilhões para um total de US\$ 83,1 bilhões de créditos oferecidos às MPMEs. Como mostra a Tabela 17, em 1999, o Fundo garantiu US\$ 4,1 bilhões, corres-

---

28 Vale observar que a indústria de computadores tem crescido de forma extraordinária no país. Em 1996, quase 60% dos PCs do mundo foram produzidos em Taiwan ou continham uma placa-mãe fabricada por uma companhia do país (Ernst 1998). De acordo com o estudo, desde 1994 Taiwan tornou-se o principal produtor mundial de notebooks. A maior parte desses computadores é vendida para empresas americanas e japonesas, que os revendem com sua própria marca, em um acordo do tipo OEM ou ODM. O OEM é um acordo entre uma empresa cliente (*brand name company*) e uma contratada, no qual a primeira fornece o projeto detalhado e a maior parte dos componentes, permitindo que a contratada produza de acordo com as especificações requeridas pela cliente. Já o ODM é um acordo no qual a contratada é responsável pelo *design* e pela compra da maior parte dos componentes, enquanto a empresa cliente detém o controle exclusivo sobre o *marketing*.

29 Atualmente, o SBMCGF tem contrato assinado com 48 instituições financeiras (45 bancos e três companhias de investimento), totalizando mais de 2.400 agências.

**Tabela 17**  
**Programa do SMBCGF de Taiwan**  
**(Valores em US\$ milhões)**

<i>Ano</i>		<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
Garantias Oferecidas	Número	100.954	99.198	92.842	95.351
	Valor	4.915	4.728	4.308	4.138
Total dos Empréstimos	Valor	7.797	6.865	6.420	6.372
Garantias Vigentes	Número	77.242	76.210	76.463	78.602
	Valor	4.608	4.449	4.363	4.223
Pgts. Após Solicitação	Número	1.595	2.262	2.959	3.132
	Valor	91	121	148	158
Pgts. Recuperados	Valor	3	4	11	8
Receitas de Comissão	Valor	27	27	25	25
Empresas Servidas	Número	37.919	38.138	38.639	40.995
Total de Empresas Servidas desde 1974	Número	98.304	102.881	107.764	114.046

Fonte: *SMBCGF (1999)*.

Taxa de Câmbio: NT\$ 32,74/US\$.

pondendo a empréstimos no valor de US\$ 6,4 bilhões. Ou seja, o valor das garantias cobriu, em média, 65% dos empréstimos amparados pelo Fundo. Ao final de 1999, a carteira de créditos garantidos às MPMEs (garantias vigentes) era de US\$ 4,2 bilhões. No ano, as instituições financeiras exigiram que o SMBCGF honrasse o pagamento de US\$ 158 milhões de créditos. Em comparação com o total de garantias vigentes, o índice de inadimplência foi de 3,7%, contra 3,4% em 1998 e 2,7% em 1997. O Fundo consegue recuperar apenas uma pequena parte do valor das garantias executadas (US\$ 8 milhões em 1999).

As instituições financeiras somente podem requisitar o aval do Fundo caso as garantias oferecidas pelas empresas sejam insuficientes. Se o empréstimo envolver recursos inferiores a determinados limites, a instituição financeira pode conceder o crédito antes de ser analisado pelo Fundo (“procedimento simplificado”). No procedimento normal, o valor máximo de créditos garantidos pelo Fundo é NT\$ 100 milhões (US\$ 3,1 milhões). Contudo, se os empréstimos forem destinados à promoção de uma marca registrada, o valor passa para NT\$ 200 milhões (US\$ 6,1 milhões). Já no procedimento simplificado, os limites máximos de garantia são mais reduzidos, conforme mostra a Tabela 18. As taxas de juros dos empréstimos são estabelecidas pelas instituições financeiras, baseadas nas taxas de mercado para empréstimos com aval.

Para ter acesso ao fundo de aval, as empresas da indústria de transformação ou do setor de construção precisam se enquadrar em um dos seguintes critérios: ter um capital realizado não superior a NT\$ 60 milhões (cerca de US\$ 1,8 milhões) e estar em funcionamento há pelo menos seis meses; ou, ter até 200 empre-



**Tabela 18**  
**Valor Máximo e Duração do Aval para Acesso ao Procedimento Simplificado**

<i>Tipo</i>	<i>Montante (NT\$ milhões)</i>	<i>Duração</i>
Propósitos Gerais – Obtenção de Capital de Giro, Máquinas e Instalações	10	até 180 dias
Garante a Emissão de CPs destinados à obtenção de cap. de giro	5	até 365 dias
Capital de Giro para Exportação	7 (1) 17 (2)	até 9 meses
Compra de Matérias-Primas	10	até 9 meses
Empréstimos com Fins de Proteção Ambiental e <i>Upgrade</i> Industrial	15 20 (3)	*
Microempréstimo	1,5 2,5 (4)	até 1 ano
Garantia para Atraso no Pgto. de Impostos de Importação	5	*
Empréstimos para Participação em Licitação e Contratos Comerciais	10	*
Promoção de Marca Registrada	20	até 7 anos
Empréstimos para Jovens Empresários	0,6	até 6 anos
Empréstimos para Aumento de Competitividade e Reestruturação	10	*
Empréstimo Facilitado para Capital de Giro	3 1,5 (5)	até 5 anos

Fonte: *SMBCGF*.

\* *Duração do crédito estabelecido a critério da instituição financeira; (1) limite para créditos pré-embarque; (2) limite combinado para créditos pré e pós-embarque; (3) limite para créditos voltados para controle de poluição e para equipamentos automáticos; (4) limite para créditos a pequenas empresas que utilizam balanço consolidado e tiveram turnover superior a NT\$ 2,5 milhões nos 12 meses anteriores à aprovação do empréstimo; (5) limite para pequenas empresas que não necessitam de balanço consolidado aprovado pela autoridade fiscal.*

gados regulares e estar operando por mais de três anos. As empresas do setor de comércio e serviços precisam estar em atividade há pelo menos um ano e apresentar um volume de vendas inferior a NT\$ 80 milhões (US\$ 2,4 milhões) no último ano.

O Fundo cobra uma comissão anual de 0,75% pela garantia prestada, que é repassada para as empresas pelas instituições financeiras. Em 1999, o valor arrecadado pelo Fundo com comissões foi de US\$ 25 milhões. Ele não exige garantias das empresas, contudo, se os empréstimos forem destinados à compra de propriedades, equipamentos e instalações, estes devem ser tomados como garantia pelas instituições financeiras. Além disso, os proprietários e demais responsáveis pela condução das atividades da empresa devem ser os fiadores do empréstimo, podendo a instituição financeira, caso necessário, requerer outros fiadores.

Caso o empréstimo esteja em atraso há mais de cinco meses; o tomador do empréstimo tenha encerrado as atividades da empresa; e as instituições financeiras tenham tomado os procedimentos legais para apressar o pré-pagamento e tenha obtido as ordens de pagamento, as instituições financeiras podem requerer que o Fundo realize o pré-pagamento. O pagamento inclui o principal, os juros não pagos antes da data da inadimplência e após um máximo de seis meses da data da inadimplência. As custas judiciais devem ser divididas entre o Fundo e as instituições financeiras.

---

A responsabilidade pela recuperação dos créditos em liquidação é da instituição financeira, cabendo ao Fundo colaborar com a instituição nessa tarefa. De acordo com o Fundo, é mais eficiente delegar essa função às instituições financeiras, pois elas contam com uma rede de agências espalhadas pelo país, experiência e pessoal qualificado nessa função.

### **5.1.2. O Taiwan Business Bank**

O Taiwan Business Bank foi criado em 1976 com a finalidade de conceder empréstimos para as pequenas empresas. No entanto, de acordo com Sakura (1998), atualmente as pequenas empresas respondem apenas por cerca de 70% dos empréstimos concedidos pela instituição. De acordo com o estudo, essa participação, que é menor do que a esperada, está relacionada ao fato de que as pequenas empresas pouco recorrem aos bancos para financiamento.

## **5.2. Programas Especiais de Assistência**

Em 1967, foi promulgado o “Regulamento para Promoção das Pequenas e Médias Empresas”. O apoio do governo às MPMEs incluía a promoção dos produtos no mercado; o incentivo à racionalização da administração, à cooperação e à formação de alianças estratégicas entre as empresas; empréstimos; estímulos à modernização tecnológica; e treinamento da força de trabalho. As empresas estrangeiras recebiam praticamente o mesmo tratamento que as domésticas.

Em 1973, o MOEA criou o Instituto de Pesquisa de Tecnologia Industrial (ITRI). As atividades do instituto, inicialmente direcionadas para o desenvolvimento de tecnologias voltadas para a produção de componentes essenciais e equipamentos, logo passaram a englobar também o exame e a obtenção de tecnologias internacionais, o desenvolvimento de uma infra-estrutura nacional e a formação de núcleos especializados de apoio à indústria. Foi incentivada a transferência de tecnologia estrangeira para as MPMEs.

Atualmente, o instituto possui um quadro de seis mil pessoas. O ITRI transfere tecnologias para empresas em diversos setores, entre eles, eletrônico, comunicações, óptico eletrônico, equipamentos, automação, químico, têxtil, farmacêutico, médico, aeroespacial, energia, meio-ambiente e dispositivos de segurança industrial. É mais conhecido, no entanto, por seus esforços para reunir as indústrias de Taiwan, os centros acadêmicos e demais institutos de P&D, agências governamentais para desenvolver a indústria de informática (computadores, comunicações e eletrônicos de consumo), que atualmente ocupa o terceiro lugar no mundo em vendas totais. Foi também estabelecido um sólido

---

relacionamento com proeminentes companhias estrangeiras, tais como AT&T, David Sarnoff, IBM, Intel e Motorola, para a transferência de tecnologia e desenvolvimento conjunto de tecnologias e produtos.

Em 1981, o Ministério de Assuntos Econômicos (MOEA) criou um departamento, o Medium Enterprise Administration (SMEA), com o encargo único de assistir às MPMEs. No ano seguinte, foi criado o SME Joint Assistance Guidance Center, com o propósito de oferecer aconselhamento gerencial às MPMEs. O Centro procura resolver problemas que as instituições financeiras enfrentam na concessão de créditos às MPMEs e auxilia essas empresas a desenvolverem o seu gerenciamento financeiro. De acordo com o MOEA (1999a), mais de 20 mil MPMEs foram assistidas por esses centros desde 1982.

### **5.3. Parques Industriais/Científicos**

Em 1980, o governo estabeleceu o Hsinchu Science-Based Industrial Park (HSIP), o primeiro parque científico de Taiwan, voltado para a produção de circuitos integrados e *design* de computadores. Para atrair as empresas para o parque, foram oferecidos empréstimos com taxa de juros reduzida, direito de retenção de lucros de até 200% do capital, isenção de imposto de renda por cinco anos durante os primeiros nove anos de operação, depreciação acelerada de equipamentos voltados para pesquisa e desenvolvimento (P&D) e baixo custo de terrenos.

Um dos motivos para o sucesso do HSIP foi o convite do governo de Taiwan para pesquisadores e engenheiros residentes no exterior transferirem-se para o parque. Em especial, foram providenciadas moradias e prometida a mesma renda anual que essas pessoas recebiam nos Estados Unidos. Vale mencionar que cerca de metade das mais de 150 empresas estabelecidas no parque foram fundadas por engenheiros repatriados dos Estados Unidos.

### **5.4. O Programa Centro-Satélites**

Em 1984, o governo lançou o Programa Centro-Satélites (CS) em resposta à relutância do setor privado em verticalizar a produção por meio de fusões ou cooperações entre as empresas (Ernst 1998). A finalidade do programa é estimular a cooperação entre as grandes empresas (fornecedoras de matérias-primas, montadoras e companhias de comércio) e as pequenas empresas (fornecedoras de componentes). Em cada CS, as grandes empresas (centros) são responsáveis pela coordenação, monitoramento e modernização das pequenas empresas (satélites).<sup>30</sup> Para fortalecer a cooperação, o governo oferece apoio financeiro e assistência técnica, tanto para as empresas centrais quanto para as

---

satélites. Para as satélites, entre os principais benefícios de participar do CS estão a maior segurança de mercado e o acesso facilitado a matérias-primas e novas tecnologias. Para as grandes empresas, as vantagens abrangem a menor necessidade de investimentos com a terceirização de atividades; redução de custos devido aos menores salários pagos pelas firmas pequenas; e o uso das satélites como proteção contra as flutuações na demanda.

O número de CS passou de 40 (791 produtores), em janeiro de 1987, para 179 (2.800 produtores), em junho de 1997. O maior número de programas é na indústria automobilística (23 programas e 580 fabricantes), seguido da indústria de máquinas (21 programas e 232 fabricantes), indústria metalúrgica (17 programas e 266 produtores) e da indústria eletrônica (14 programas e 232 fabricantes). De acordo com Sakura (1998), o lucro obtido decorrente da assistência técnica e gerencial foi mais de 15 vezes superior ao respectivo custo.

## **6. Conclusão**

As MPMEs são muito importantes não somente na geração de empregos, mas também na geração de divisas, na proposta de inovações, na redução dos desequilíbrios regionais e na melhora na distribuição de renda. A taxa de mortalidade dessas empresas, no entanto, é mais elevada do que a das grandes empresas. A existência de dificuldades decorrentes de problemas financeiros (entre eles, a falta de crédito), condições econômicas adversas, motivos internos (perda de clientes e má administração) e elevada carga tributária são os principais motivos que levam as MPMEs à falência.

Neste estudo, foram analisados alguns dos principais programas de apoio às MPMEs dos Estados Unidos, Itália e Taiwan. Em particular, foram abordadas quatro experiências de desenvolvimento dessas empresas: 1) linhas de crédito; 2) programas especiais de assistência; 3) incubadoras de empresas e parques industriais; e 4) agrupamentos de empresas. Nessas experiências, foram analisados o apoio concedido por bancos de desenvolvimento e demais instituições do sistema financeiro, o capital de risco, as organizações governamentais e não governamentais e as cooperativas de crédito.

No tocante às políticas governamentais de apoio às MPMEs, as principais conclusões são:

**1.** Embora seja reconhecida internacionalmente a importância das MPMEs nos aspectos destacados no início desta

---

30 O MOEA (1997) salienta que, desde 1984, foram aprovadas 150 alianças envolvendo 2.272 companhias.

---

conclusão, a forma com que cada um dos países analisados implementou as suas políticas de apoio às MPMEs varia em função dos diferentes enfoques atribuídos aos papéis dessas empresas e em função das condições econômicas de cada país. Nos Estados Unidos, ressalta-se a importância dessas empresas para assegurar o livre mercado. Na Itália, devido ao significativo diferencial no desempenho econômico entre o norte e o sul do país, o incentivo às MPMEs é considerado importante para diminuir as desigualdades regionais. Em Taiwan, essas empresas são vistas principalmente como estruturas capazes de responder rapidamente a mudanças na demanda mundial, produzindo inovações.

**2.** As diferentes visões a respeito da importância das MPMEs conduziram a diferentes políticas de apoio. Nos Estados Unidos, a Small Business Administration busca garantir o acesso ao crédito a todas as empresas que apresentem projetos rentáveis. Na Itália, destacam-se a concessão de programas de incentivo às regiões menos desenvolvidas do país e o programa da Società per L'Imprenditorialità Giovanile de criação de novas empresas em tais regiões. Em Taiwan, sobressaem o esforço do Instituto de Pesquisa de Tecnologia Industrial em transferir tecnologia para tais empresas, os convites para que pesquisadores residentes no exterior voltem para o país e a criação de parques científicos.

Vale observar que no Brasil, devido ao grave desequilíbrio na distribuição de renda, é priorizada a importância das MPMEs na geração de empregos. Em especial, destacam-se o Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger) administrado pelo Banco do Brasil, Banco do Nordeste do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES; e a concessão de crédito pelo BNDES, em condições mais vantajosas e procedimento simplificado, para as MPMEs, também pela importância dessas empresas na geração de emprego e renda. Essas linhas de crédito foram incluídas no Programa Brasil Empreendedor voltado para as MPMEs, lançado em outubro de 1999.

Em relação especificamente aos programas de crédito analisados, concluímos que:

**3.** Nos Estados Unidos, em Taiwan e na Itália, os programas de aval de crédito para as MPMEs têm um papel de destaque. Tanto a SBA americana quanto o Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF) de Taiwan utilizam amplamente a capacidade dos bancos para analisarem o crédito das empresas e para recuperarem os créditos não pagos. Já na Itália, as cooperativas e os consórcios de crédito têm facilidade em conceder aval para os créditos bancários destinados às MPMEs, em virtude do forte conhecimento das empresas por tais associações.

---

**4.** Os programas de aval de crédito têm o importante papel de minimizar o risco do sistema financeiro nas operações com as MPMEs e mostrar que esses empréstimos podem ser bastante lucrativos. De fato, um dos grandes temores do sistema financeiro em conceder empréstimos para as MPMEs reside na constatação de que a taxa de mortalidade dessas empresas é alta. Nos Estados Unidos, cerca de 30% das MPMEs “morrem” em um período de cinco anos. Todavia, a taxa de inadimplência nos programas de aval da SBA é de apenas 1,4%. Uma possível explicação é o fato de que um elevado índice de mortalidade não significa necessariamente um alto número de falências. Longe disso, ele pode estar refletindo uma elevada mobilidade dos pequenos empresários, que estariam fechando determinadas empresas, mas abrindo outras. Em Taiwan, o índice de inadimplência do SMBCGF é de 3%. Kolari, Berney e Ou (1996) analisaram a situação de bancos americanos em 1995 em relação a 1994 e concluíram que aqueles que mais apoiaram as MPMEs tiveram maiores lucros. Quando os lucros foram ajustados para diferentes medidas de risco, os resultados do estudo mostraram que os bancos investem nas MPMEs até o ponto em que o retorno nessa atividade se iguala ao de outras áreas.

**5.** Uma outra vantagem dos programas de aval é o fato de possibilitarem que os órgãos do governo operem com um orçamento bem mais modesto do que se fossem concedidos créditos diretamente. Nos Estados Unidos, o orçamento proposto pela SBA para o ano 2000, a ser aprovado pelo Congresso, foi de apenas US\$ 994,5 milhões. Com esses recursos, o órgão pretende ampliar o valor do programa 7(a) de aval de crédito para US\$ 10,5 bilhões; oferecer US\$ 3,5 bilhões em empréstimos amparados pela SBA no Programa CDC – 504 Loan; e US\$ 2,4 bilhões em assistência para a emissão de ações e debêntures no programa Small Business Investment Company.

No tocante aos programas especiais de apoio podemos tirar as seguintes conclusões:

**6.** Os programas de apoio do governo às MPMEs cada vez mais se distanciam de uma abordagem de cima para baixo adotando uma de baixo para cima, que passa por uma maior co-responsabilidade das associações comerciais, instituições de ensino, ONGs e das próprias empresas na condução desses programas. Desse modo, tem sido possível ao setor público atender com mais eficiência às demandas localizadas das MPMEs. Entre os programas americanos de apoio às pequenas empresas, destaca-se o Small Business Innovation Research Programme (SBIR), que estreita a distância entre as pesquisas realizadas por universitários e centros de pesquisa e o mercado consumidor. Na Itália, o sistema Ervet é um importante exemplo de programa bem-sucedido, com a interação entre a região da Emilia-Romagna, os municípios, o sistema financeiro, as câmaras de comércio e as associações empresariais. Em Taiwan, o

---

Instituto de Pesquisa de Tecnologia Industrial (ITRI) tem se esforçado para reunir as indústrias de Taiwan, os centros acadêmicos e demais institutos de P&D, e agências governamentais para desenvolver a indústria de informática.

No caso das incubadoras de empresas podemos concluir que:

**7.** As experiências dos Business Incubators (incubadoras) americanos e do Programa da IG italiana de apoio aos jovens empresários mostram o impacto que os serviços de apoio gerencial às MPMEs, em seus estágios iniciais de desenvolvimento, exercem na diminuição da taxa de mortalidade dessas empresas. Embora seja correto afirmar que parte do sucesso desses programas deve-se a uma seleção prévia das empresas, o percentual de empresas graduadas que se manteve em atividade é bastante elevado. Nos Estados Unidos, cerca de 87% das empresas que preencheram os requisitos de graduação das Incubadoras continuam em atividade. Na Itália, a taxa de sobrevivência das empresas assistidas pelo Programa Lei 44 da IG é de 80%, contra uma média nacional de 50%.

**8.** Uma interessante extensão das incubadoras são os parques industriais/científicos. Os parques são áreas, em geral ligadas a centros de ensino e pesquisa, com infra-estrutura adequada para a instalação de empresas produtivas. O caso de Taiwan mostra um exemplo de experiência bem-sucedida de criação de parques industriais, onde foram estabelecidas cerca de 150 empresas.

Com relação aos *clusters*, agrupamentos de empresas e distritos industriais, podemos inferir que:

**9.** As experiências de desenvolvimento de *clusters*, agrupamentos de empresas e distritos industriais ressaltam a importância das redes de cooperação para o desenvolvimento das empresas. Em conjunto, as MPMEs conseguem operar como se fossem uma grande empresa. Especialmente na Itália e em Taiwan, aumentou o apoio dos governos federais à associação entre as empresas.

**10.** Nos Estados Unidos, o capital de risco exerceu um papel de destaque no crescimento das empresas que integram os *clusters* do setor de informática. Vale observar que as características desse tipo de setor, como o alto risco, porém com extraordinário retorno caso a empresa seja bem-sucedida, são o principal atrativo desse tipo de capital. Os *clusters* receberam US\$ 9,7 bilhões em capital de risco de um total de US\$ 14,3 bilhões investidos nos Estados Unidos, em 1998.

**11.** O desenvolvimento dos distritos industriais na Itália, longe de serem uma consequência de políticas públicas, resultou

---

de uma associação espontânea entre as empresas, propiciada pela presença de fortes laços familiares, econômicos, políticos e históricos. Entretanto, o extraordinário sucesso desses distritos alerta para a importância de programas que estimulem a cooperação entre as empresas. Desde o início dos anos 90, o governo italiano procurou reproduzir essa experiência no sul do país (região do Mezzogiorno), estimulando a cooperação entre as empresas. Entre as iniciativas, temos o apoio, por meio do Mediocredito Centrale, à criação de consórcios. No entanto, a participação dos distritos industriais do Mezzogiorno na economia italiana ainda é bem modesta, mostrando que os resultados dessa política devem ser esperados somente a longo prazo.

**12.** Em Taiwan, mediante o Programa Centro-Satélites, o governo tem incentivado a cooperação entre as MPMEs e as grandes empresas. Para as MPMEs, entre os principais benefícios de participar do programa estão a maior segurança de mercado e o acesso facilitado a matérias-primas e novas tecnologias. Vale observar, contudo, que é importante procurar evitar que essas empresas tornem-se dependentes das grandes. No estudo de Esposito e Raffa (1999) sobre o relacionamento entre a empresa italiana Alenia Radar e suas fornecedoras, os autores observaram que, no período de profunda crise do setor de radares no início dos anos 90, as empresas fornecedoras mais próximas da Alenia realizaram as maiores perdas de receitas.

## **Referências Bibliográficas**

ABE, M., Kawakami, M. A Distributive Comparison of Enterprise Size in Korea and Taiwan. *The Developing Economies*, 35-4. Dez. 1997.

AMIN, A. "The Difference Between Small Firm Clusters and Industrial Districts". Artigo preparado para o Seminário ECLAC/IPEA sobre Políticas Industriais Descentralizadas. Brasília. 11-12 nov. 1996.

ASBDC. "Study Finds SBDCs Fueling the Economy". <http://www.asbdc-us.org/study.html>. 1999.

BIANCHI, P.. "Nuevo Enfoque en el Diseño de Políticas para las PYMEs: Aprendiendo de la experiencia europea". Cepal. Oficina en Buenos Aires. Documento de Trabajo N° 72, ago. 1996.

BNDES, CNI e Sebrae. "Indicadores de Qualidade e Produtividade na Indústria Brasileira, 1997". BNDES. Rio de Janeiro, 1998.



- 
- CALABRESE, G.. "Small-Medium Suppliers and the New Car Industry". Artigo preparado para a 44a. Conferência do International Council for Small Business (ICSB). 20-23 jun. 1999.
- CASAROTTO Filho, N., PIRES, L.H. *Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local*. São Paulo: Editora Atlas, 1999.
- CONFIDI. "Diamo Garanzia al Credito." <http://confidi.rcr.cam-com.it>. 1999.
- COPPOLA, G., GIORDANO, F., FARACE, MAZZOTTA, F. "Industrial District in the South of Italy. A new databank for the analysis of the Local Labour Market Area (LLMA): methods and first results." Artigo preparado para a 44a. Conferência do International Council for Small Business (ICSB). 20-23 jun. 1999.
- COSSENTINO, F., Pyke, F. e Sengenberger, W. Local and Regional Response to Global Pressure: the case of Italy and its industrial districts. International Institute for Labour Studies. Research Series 103. Genebra, 1996.
- DELOITTE Touche Tohmatsu. "European Union and Small and Medium Enterprises". Jul. 1998, mimeo.
- DOMÍNGUEZ, R. "Promoción y Reestructuración de Pequeñas y Medianas Empresas en Canadá, España, Italia y Japón." Serie de Documentos de Trabajo No. IFM-102. Washington D.C. Jun. 1996.
- DTI (Department of Trade and Industry). Small and Medium Enterprise (SME) Statistics for the UK, 1998. DTI. Statistical Press Release. 5 ago. 1999.
- ERNST, D. What Permits Small Firms to Compete in High-Tech Industries? Inter-Organizational Knowledge Creation in the Taiwanese Computer Industry. Danish Research Unit for Industrial Dynamics. Fev. 1998.
- ESPOSITO, E., Raffa, M. "Supply Chain Management in a Period of Crisis. A Case Study." Artigo preparado para a 44a. Conferência do International Council for Small Business (ICSB). Junho 20-23, 1999.
- EUROPEAN COMMISSION. "Small and Medium-Sized Enterprises a Dynamic Source of Employment, Growth and Competitiveness in the European Union." Artigo apresentado no Madrid European Council. 1995.
- \_\_\_\_\_. Risk capital markets, a key to job creation in Europe. From fragmentation to job creation. *Euro Papers*. No. 32. Janeiro, 1999.
- EUROSTAT. Small & Medium Firms Play Decisive Role in EU. Eurostat. Memo No.1. Março, 1999.

- 
- IMPRENDITORIALITA' GIOVANILE. Guida alla Nuova Legge 44 (legge 95/1995). Mar. 1999, mimeo.
- IMPRENDITORIALITA' GIOVANILE. Enterprise Creation – Local Development. <http://www.igol.it>. 1999.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática). Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos – 1997. Inegi, 1998.
- INGLEY, C. “The Cluster Concept: Cooperative Networks and Replicability”. Artigo preparado para a 44a. Conferência do ICSB. 20-23 jun. 1999.
- ISTAT. “Rapporto Annuale”. 1998, mimeo.
- LALKAKA, R. Supporting the Start and Growth of New Enterprises. United Nations Development Programme. Nova York, 1997.
- LALKAKA, R. e Shaffer, D. Nurturing Entrepreneurs, Creating Enterprises: Technology Business Incubation in Brazil. Artigo para a Inter-American Development Bank Conference. Paper Nº 26. Rio de Janeiro. 3-5, mar. 1999.
- MININDUSTRIA. Italy's Major Industrial Districts. <http://www.minindustria.it/Gabinetto>. 1999.
- MOEA. White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan, 1998. <http://www.moeasmea.gov.tw>. 1999a.
- MOEA. The Experience and Achievements in Providing Guidance and Assistance to Small and Medium Enterprises. <http://www.moeasmea.gov.tw>. 1999b.
- NAJBERG, S. e Oliveira, P.A.S.. A Dinâmica Recente do Emprego Formal no Brasil. *Nota Técnica Nº 6*. BNDES. Out. 1999.
- NBIA (National Business Incubation Association). NBIA's 1998 State of the Business Incubation Industry Findings. <http://www.nbia.org>. Janeiro, 1999.
- OECD. Small Business, Job Creation and Growth: Facts, Obstacles and Best Practices. OECD. 1998, mimeo.
- PORTER, M.E. Microeconomic Foundations of Competitiveness: New Learning. Presentation to FutureActive, Auckland, New Zealand, nov. 1998.
- PYKE, F. e Sengenberger, W. Industrial Districts and Local Economic Regeneration. International Institute for Labour Studies. F. Pyke e W. Sengenberger (eds.). Genebra. 1992.
- SAKURA. Small Business in the United States, Taiwan and Japan, and their Small Business Policy.

- 
- [http://www.sakura.co.jp/sir/paci\\_cen/rim/rim-e.htm](http://www.sakura.co.jp/sir/paci_cen/rim/rim-e.htm). RIM No. 40, 1998.
- SAXENIAN, A. Lessons from Silicon Valley. *Technology Review* 97 (5). Jul. 1995.
- SBA. The State of Small Business, 1996. <http://www.sba.gov/ADVO>. 1997.
- \_\_\_\_\_. Exporting by Small Firms. <http://www.sba.gov/ADVO>. Abr. 1998a.
- \_\_\_\_\_. Small Business Economic Indicators, 1997. <http://www.sba.gov/ADVO>. Dez. 1998b.
- \_\_\_\_\_. Small Business Growth by Major Industry, 1988-1995. <http://www.sba.gov/ADVO>. 1998c.
- \_\_\_\_\_. Standard Operating Procedure (SOP) 50-10(4). <http://www.sba.gov/library/soproom.html>. 1999a.
- \_\_\_\_\_. Standard Operating Procedure (SOP) 50-50(4). <http://www.sba.gov/library/soproom.html>. 1999b.
- \_\_\_\_\_. Standard Operating Procedure (SOP) 50-51(2). <http://www.sba.gov/library/soproom.html>. 1999c.
- SEBRAE. Coletânea Estatística da Micro e Pequena Empresa. Sebrae, 1998a.
- \_\_\_\_\_. Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas – Pesquisa Piloto Realizada em Minas Gerais. Sebrae, 1998b.
- \_\_\_\_\_. As Micro e Pequenas Empresas no Comércio Exterior. Sebrae, 1998c.
- \_\_\_\_\_. Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas. Sebrae. Out. 1999a.
- \_\_\_\_\_. Estudo da Mortalidade das Empresas Paulistas. Sebrae-SP. Dez. 1999b.
- SMEA (Small and Medium Enterprise Agency). White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. <http://www.sme.ne.jp/sesaku/cmenu.html>. 1998.
- SULLIVAN, T.A., Warren, E., Westbrook, J. Financial Difficulties of Small Business and Reasons for Their Failure. Artigo Preparado para a SBA. University of Texas. Austin. Set. 1998.
- UIA (Unión Industrial Argentina). Observatorio Permanente de las PyMEs Argentinas – Primera Encuesta Estructural. <http://www.uia.org.ar>. 1997.

---

VEIGA, P.M., Machado, J.B., Carvalho Jr., M.C. Micro e Pequenas Empresas Paulistas: Desempenho e Potencial Exportador. *RBCE* No. 59. Abr-jun. 1999.

VEIGA, P.M., Markwald, R.A. Micro, Pequenas e Médias Empresas na Exportação: Desempenho no Brasil e Lições da Experiência Internacional. Funcex. *TD* N° 136. Jun. 1998.

VILLELA, A. As Micro, Pequenas e Médias Empresas. *Texto para Discussão* N° 17. BNDES. Jun. 1994.

---

## **TEXTOS PARA DISCUSSÃO do BNDES**

- 55 A ECONOMIA POLÍTICA DAS POLÍTICAS PÚBLICAS: AS PRIVATIZAÇÕES E A REFORMA DO ESTADO – Licínio Velasco Jr. – maio/97
  - 56 CENÁRIO MACROECONÔMICO: 1997/2002 – Ana Cláudia Duarte de Além, Fabio Giambiagi e Florinda Pastoriza – maio/97
  - 57 A DESPESA PREVIDENCIÁRIA NO BRASIL: EVOLUÇÃO, DIAGNÓSTICO E PERSPECTIVAS – Fabio Giambiagi e Ana Cláudia Duarte de Além – maio/97
  - 58 UMA MATRIZ DE CONTABILIDADE SOCIAL ATUALIZADA PARA O BRASIL – Sandro C. de Andrade e Sheila Najberg – julho/97
  - 59 ABERTURA COMERCIAL: CRIANDO OU EXPORTANDO EMPREGOS – Maurício Mesquita Moreira e Sheila Najberg – outubro/97
  - 60 AUMENTO DO INVESTIMENTO: O DESAFIO DE ELEVAR A POUPANÇA PRIVADA NO BRASIL – Ana Cláudia Além e Fabio Giambiagi – dezembro/97
  - 61 A CONDIÇÃO DE ESTABILIDADE DA RELAÇÃO PASSIVO LÍQUIDO AMPLIADO/PIB: CÁLCULO DO REQUISITO DE AUMENTO DAS EXPORTAÇÕES NO BRASIL – Fabio Giambiagi – dezembro/97
  - 62 BNDES: PAPEL, DESEMPENHO E DESAFIOS PARA O FUTURO – Ana Cláudia Além – dezembro/97
  - 63 O INVESTIMENTO EM INFRA-ESTRUTURA E A RETOMADA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO SUSTENTADO – Francisco José Zagari Rigolon e Maurício Serrão Piccinini – dezembro/97
  - 64 MECANISMOS DE REGULAÇÃO TARIFÁRIA DO SETOR ELÉTRICO: A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL E O CASO BRASILEIRO – José Claudio Linhares Pires e Maurício Serrão Piccinini – julho/98
  - 65 O DESEMPENHO DO BNDES NO PERÍODO RECENTE E AS METAS DA POLÍTICA ECONÔMICA – Ana Cláudia Além – julho/98
  - 66 OPÇÕES REAIS E ANÁLISE DE PROJETOS – Francisco José Zagari Rigolon – março/99
  - 67 ESTRANGEIROS EM UMA ECONOMIA ABERTA: IMPACTOS SOBRE PRODUTIVIDADE, CONCENTRAÇÃO E COMÉRCIO EXTERIOR – Maurício Mesquita Moreira – março/99
  - 68 SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO: REESTRUTURAÇÃO RECENTE, COMPARAÇÕES INTERNACIONAIS E VULNERABILIDADE À CRISE CAMBIAL – Fernando Pimentel Puga – março/99
  - 69 A RENEGOCIAÇÃO DAS DÍVIDAS E O REGIME FISCAL DOS ESTADOS – Francisco Rigolon e Fabio Giambiagi – julho/99
  - 70 O AJUSTE FISCAL DE MÉDIO PRAZO: O QUE VAI ACONTECER QUANDO AS RECEITAS EXTRAORDINÁRIAS ACABAREM? – Francisco Rigolon e Fabio Giambiagi – agosto/99
  - 71 POLÍTICAS REGULATÓRIAS NO SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES: A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL E O CASO BRASILEIRO – José Claudio Linhares Pires – setembro/99
  - 72 MODELO DE GERAÇÃO DE EMPREGO: METODOLOGIA E RESULTADOS – Sheila Najberg e Marcelo Ikeda – outubro/99
  - 73 POLÍTICAS REGULATÓRIAS NO SETOR DE ENERGIA ELÉTRICA: A EXPERIÊNCIA DOS ESTADOS UNIDOS E DA UNIÃO EUROPÉIA – José Claudio Linhares Pires – outubro/99
  - 74 PERSPECTIVAS PARA A ECONOMIA BRASILEIRA: 1999/2006 – Fabio Giambiagi – dezembro/99
-

---

**BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social**

Av. República do Chile, 100  
CEP 20139-900 – Rio de Janeiro – RJ  
Tel.: (0XX21) 277-7447  
Fax: (0XX21) 220-2615

**FINAME – Agência Especial de Financiamento Industrial**

Av. República do Chile, 100 – 17º andar  
CEP 20139-900 – Rio de Janeiro – RJ  
Tel.: (0XX21) 277-7447  
Fax: (0XX21) 220-7909

**BNDESPAR – BNDES Participações S.A.**

Av. República do Chile, 100 – 20º andar  
CEP 20139-900 – Rio de Janeiro – RJ  
Tel.: (0XX21) 277-7447  
Fax: (0XX21) 220-5874

**Escritórios****Brasília**

Setor Bancário Sul – Quadra 1 – Bloco E  
Ed. BNDES – 13º andar  
CEP 70076-900 – Brasília – DF  
Tel.: (0XX61) 322-6251  
Fax: (0XX61) 225-5179

**São Paulo**

Av. Paulista, 460 – 13º andar  
CEP 01310-904 – São Paulo – SP  
Tel.: (0XX11) 251-5055  
Fax: (0XX11) 251-5917

**Recife**

Rua Antonio Lumack do Monte, 96 – 6º andar  
CEP 51020-350 – Recife – PE  
Tel.: (0XX81) 465-7222  
Fax: (0XX81) 465-7861

**Belém**

Av. Presidente Vargas, 800 – 17º andar  
CEP 66017-000 – Belém – PA  
Tel.: (0XX91) 216-3540  
Fax: (0XX91) 224-5953

**Internet**

<http://www.bndes.gov.br>

---